



ESCUELA DE POSGRADO
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**La evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho
SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 - 2016**

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestro en Finanzas

AUTOR:

Br. Edy Fernando Queque Luque

ASESOR:

Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe

SECCIÓN

Ciencias empresariales

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

PERÚ - 2018

Dra. Rosalia Zarate Barrial
Presidenta

Dr. Edwin Alberto Martínez López
Secretaria

Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe
Vocal

Dedicatoria

Este trabajo lo dedico a mi familia, quienes durante todo este tiempo que realizaba mi tesis fueron un gran apoyo.

Agradecimiento

A todos aquellos que me apoyaron de una u otra forma a escribir y culminar mi tesis. Para todos ellos muchas gracias.

Declaratoria de Autoría

Yo, Edy Fernando Queque Luque identificado, estudiante de la Escuela de Posgrado, Maestría de Finanzas, de la Universidad César Vallejo, Sede Lima Norte; declaro el trabajo académico titulado “La evaluación de créditos en la Empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 - 2016”

Por tanto, declaro lo siguiente:

He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda la cita textual o de párrafos provenientes de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajo académicas

No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.

Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.

Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagio.

De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinen el procedimiento disciplinario.

Lima, 01 de mayo del 2017.

Queque Luque, Edy Fernando.

DNI. 10766365.

Presentación

En cumplimiento a las exigencias formales de la Universidad César Vallejo, presento a consideración de la Escuela de Posgrado la investigación titulada:

“La evaluación de créditos en la Empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 - 2016”

Conducente a la obtención del Grado Académico de Maestro en Finanzas. Esta investigación observacional, cuantitativa constituye la culminación de los esfuerzos de los estudios de maestría. Considero que los resultados alcanzados van a contribuir a tomar medidas correctivas que favorezcan a la mejora los métodos de evaluación de créditos y el grado de influencia en la liquidez. La investigación se inicia con la introducción, en la primera parte se describe el problema de investigación, justificación y el objetivo , la segunda parte contiene antecedentes y el marco referencial , la tercera parte señala la hipótesis que nos dan el punto de partida a este trabajo, la cuarta parte se denomina marco metodológico, la quinta describe los resultados, en la sexta sección presentamos la discusión, conclusiones y las recomendaciones, por último en la séptima parte las referencias bibliográficas y los apéndices.

El objetivo de la tesis es describir La evaluación de créditos en la Empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 - 2016.

Señores miembros del jurado espero que esta investigación sea tomada en cuenta para su evaluación y aprobación.

Indice

	Pág.
Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autoría	v
Presentación	vi
Índice	vii
Lista de tablas	ix
Lista de figuras	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
I. Introducción	14
1.1 Antecedentes	15
1.2 Fundamentación científica, técnica o humanística	22
1.3 Justificación	43
1.4 Problema	45
1.5 Hipótesis	45
1.6 Objetivos	45
II. Marco Metodológico	47
2.1 Variables	48
2.2 Operacionalización de variables	51
2.3 Metodología	52
2.4 Tipo de estudio	52
2.5 Diseño	52

	14
2.6 Población, muestra y muestreo	53
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	54
2.8 Métodos de análisis de datos	56
2.9 Aspectos éticos	56
III. Resultados	57
IV. Discusión	74
V. Conclusiones	79
VI. Recomendaciones	81
VII. Referencias	83
VIII. Anexos	87
Anexo 1. Matriz de consistencia	88
Anexo 2. Matriz de Operacionalización	89
Anexo 3. Base de Datos	94
Anexo 4. Permiso para aplicar cuestionario	96
Anexo 5. Artículo científico	97

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1. Matriz de operacionalización de la variable	51
Tabla 2. Descripción de presentación de documentos para el informe financiero	58
Tabla 3. Descripción de presentación de documentos para las referencias de crédito	59
Tabla 4. Descripción de presentación de documentos de compañías de información de crédito	60
Tabla 5. Descripción de frecuencias y porcentajes de la razón corriente	61
Tabla 6. Descripción de frecuencias y porcentajes de la prueba acida	62
Tabla 7. Descripción de frecuencias y porcentajes de la razón de endeudamiento	63
Tabla 8. Descripción de frecuencias y porcentajes de endeudamiento patrimonial	64
Tabla 9. Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo de cobro	65
Tabla 10. Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo inventarios	66
Tabla 11. Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo de pago	67
Tabla 12. Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad neto	68
Tabla 13. Descripción de frecuencias y porcentajes de	

margen utilidad activo 69

Tabla 14. Descripción de frecuencias y porcentajes de
la reputación del cliente 70

Tabla 15. Descripción de frecuencias y porcentajes del
arraigo del cliente 71

Tabla 16. Descripción de frecuencias y porcentajes de
garantías 72

Tabla 17. Descripción de frecuencias y porcentajes de
solvencia 73

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Descripción porcentual de la presentación de documentos del Informe financiero	58
Figura 2. Descripción porcentual de la presentación de documentos de referencias de crédito	59
Figura 3. Descripción porcentual de la presentación de documentos de las compañías de información de crédito	60
Figura 4. Descripción porcentual de los resultados de la razón corriente	61
Figura 5. Descripción porcentual de los resultados de la prueba acida	62
Figura 6. Descripción porcentual de los resultados de la razón de endeudamiento	63
Figura 7. Descripción porcentual de los resultados de la razón endeudamiento patrimonial	64
Figura 8. Descripción porcentual de los resultados de periodo de cobro	65
Figura 9. Descripción porcentual de los resultados de periodo de inventario	66
Figura 10. Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo de pago	67
Figura 11. Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad neta	68
Figura 12. Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad de activo	69
Figura 13. Descripción de frecuencias y porcentajes de la reputación	70
Figura 14. Descripción de frecuencias y porcentajes del arraigo del cliente	71
Figura 15. Descripción de frecuencias y porcentajes de garantías del cliente	72
Figura 16. Descripción de frecuencias y porcentajes de solvencia	73

Resumen

La investigación tuvo como objetivo: Determinar la evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 - 2016.

La investigación realizada fue de enfoque cuantitativo, de tipo básica, con un diseño no experimental – descriptivo con una variable. La población fue censal, estuvo conformada por 49 documentos de créditos de la empresa Lima Caucho SA en el periodo 2015 – 2016. Se utilizó la técnica de análisis documentario.

En los resultados y conclusiones: entre los resultados más resaltantes, no presentaron documentos un 12% en el periodo 2015 y el 18.4% en el periodo 2016; los documentos que los clientes presentaron fue de 88% en el periodo 2015 y el 81.6% en el periodo 2016. Se concluye que la presentación de documentos en el periodo del 2015 fue más considerada para el proceso de evaluación de créditos. Estos resultados demuestran que en el proceso de evaluación de créditos se consideraron un mínimo de documentos. En conclusión importante para el otorgamiento de crédito y la calificación de un crédito, se deben considerar documentos necesarios y únicos para determinar la capacidad de pago del cliente, la capacidad de endeudamiento, la reputación y solvencia del cliente. Se considera como requisitos necesarios para el otorgamiento de crédito

Palabras clave: Evaluación de créditos, riesgo crediticio y otorgamiento de crédito.

Abstract

The research was aimed at: to determine the evaluation of credits in the company Lima Rubber SA in the Department of Lima in the period 2015-2016.

The research carried out was a quantitative, basic-type approach with a non-experimental design – descriptive with a variable. The population was censused, it was formed by 49 documents of credits of the company Lima Rubber SA in the period 2015 – 2016. The documentary analysis technique was used.

In the results and conclusions: Among the most highlighting results, no documents were presented 12% in the period 2015 and 18.4% in the period 2016; The documents that the clients submitted were 88% in the period 2015 and 81.6% in the period 2016. It is concluded that the submission of documents in the period of 2016 was more considered for the credit assessment process. These results show that a minimum of documents were considered in the credit assessment process. In an important conclusion for credit granting and credit qualification, necessary and unique documents must be considered to determine the customer's ability to pay, the borrowing capacity, the reputation and solvency of the customer. It is considered as necessary requirements for the granting of credit.

Key words: credit assessment, loan risk and granting.

I. Introducción

1.1 Antecedentes

Antecedentes internacionales

Gomez y Lamus (2011), realizo una investigación titulada: “análisis de la gestión del crédito y propuestas de mejoramiento en el fondo de empleados de la universidad icesi”, para obtener el grado de Magister en Administración, en la Universidad ICESI. El objetivo Describir, analizar y documentar el proceso de gestión y aprobación de crédito del fondo de empleados de la Universidad Icesi FEDE. El objetivo de la investigación es evaluar financieramente la liquidez de las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos, mediante las razones financieras y el análisis del ciclo de económico de efectivo. Se utilizó el método científico, para la planeación y categorización de la Investigación. Abordaron los siguientes deducciones y conclusiones: Al realizar el análisis de la matriz foda se llegó a la calificación sobre varias actividades del proceso de gestión de crédito en las cuales se le puede mejora con el fin de reducir el riesgo. Adicional se identificó la necesidad de mejorar el aviso hacia el asociado. Otro aspecto importante es que la apreciación del proceso de otorgamiento de crédito establece un punto de partida para su documentación. Fue importante identificar que en el análisis crediticio falta una herramienta, score de crédito, que proporcione al Gerente y al Comité realizar el estudio y tener un soporte que aguante las variables sobre las cuales se realizó el otorgamiento de crédito. Así mismo se plantea la categoría de contar con la consulta a las centrales de riesgo con el fin de conocer el escenario real del asociado y su hábito de pago, permitiendo que se cumpla la regulación de las entidades solidarias que estipula el tener pleno conocimiento del solicitante de crédito. También se resalta como la integración con las bases de datos de la universidad son una alternativa para mejorar el proceso. Se realiza una evaluación de la declaración del Fondo hacia el Asociado, se resalta su importancia y se realizan propuestas para trabajar.

Granda (2011) realizo una investigación titulada: “Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas”, para obtener el grado de Magister en la Economía con mención en gestión

empresarial, Universidad Flasco. El objetivo de la presente investigación es descriptivo y método inductivo. Se abordaron los siguientes resultados y conclusiones: Además los requisitos que las entidades financieras exigen a la hora de entregar un crédito se cambia en restricciones para las MIPYMES, porque no alcanzan a cumplir con estas exigencias como son: los colaterales o garantías de bienes, obedeciendo del monto, períodos, costos de financiamiento e informes técnicos financieros. Los estudios previos manifestados con anterioridad permitieron definir identificar cuáles son los factores que determinan las restricciones que existen en el mercado financiero, que impide que las MIPYMES accedan al crédito bancario. La Población de muestra poblacional de 57.375 empresas. El Diseño las variables cuantitativas y cualitativas que nos lleva a cumplir con el objetivo diseñado, así tenemos: que del análisis de las medias de Obligaciones Financieras de las empresas, Activos Fijos, Ingresos y Utilidades antes de Impuestos, todas estas variables van en compensación al tamaño de la empresa, lo que se puede concluir, que el mayor volumen de crédito se encuentra en las grandes empresas, considerando que solo el 2,28% de la población empresarial son de este tamaño. Lo que se comprueba una vez más lo 39 restringido y discriminado que son las MIPYMES del financiamiento, coincidiendo con lo señalado en los estudios previos.

Oña (2011) realizó una investigación titulada: “Desarrollo de un modelo de gestión de riesgo de crédito para instituciones de microfinanzas del Ecuador”, para obtener el grado de Magister en Finanzas y Gestión de Riego, Universidad Andina Simor Bolivar. El objetivo de la presente investigación es estructurar el modelo de gestión de riesgo de crédito para IMF, mismo que se adapte al contexto del mercado financiero ecuatoriano, analizar la evolución de la cartera de microcrédito, Estructurar el modelo de scoring de crédito de comportamiento, analizar debilidades en la metodología acostumbrado de microcrédito con el fin de implementar controles internos, constituir un modelo integral en la concesión de microcréditos. Se abordaron los siguientes resultados y conclusiones: En el sistema financiero ecuatoriano se comprobó el crecimiento de la cartera vencida en el segmento de microcrédito, mismo que comprueba la necesidad de contar con tipos actualizados que permitan amenorar el riesgo de crédito en la IMFS. El

scoring de crédito de comportamiento que es estructurado en el presente estudio permite segmentarse a los clientes en buenos y malos. Este scoring de crédito cuenta con 12 variables (cualitativas y cuantitativas) que evidencian significancia individual. Adicionalmente, el modelo cuenta con significancia global como lo evidencio los estadísticos. El score de crédito permitió otorgar una calificación crediticia al potencial cliente, con la cual se cuantifica el posible riesgo en el otorgamiento de la operación de crédito. Sin embargo, en el segmento de microcrédito el scoring de crédito no puede ser utilizado como medio de aprobación de microcréditos, por lo tanto se optó por utilizar al scoring de crédito como instrumento en la delimitación de políticas de crédito con el fin de reducir la exposición al riesgo. Se evidenció que la metodología acostumbrada en la concesión de microcrédito describía con falencias que inciden en el incremento del riesgo de crédito, el presente estudio permite herramientas que deben ser adoptadas en el proceso de aprobación de microcréditos por parte de IMF'S. Estas herramientas son: la implementación de controles interno en los distintos períodos del proceso de concesión de microcréditos (promoción, verificación y evaluación). Adicionalmente, en el periodo de aprobación se deberá adoptar la unidad centralizado de aprobación de microcréditos (fábrica de crédito). Estas herramientas permitirán comprimir la asimetría de información en el momento del levantamiento de información y menguar posibles eventos de riesgo operativos, dando como resultado la mitigación del riesgo de crédito

Bolivar (2015) realizo una investigación titulada: "Desarrollo de un modelo de gestión de riesgos de una empresa comercializadora de productos cosméticos", para obtener el grado de Magister en Finanzas y Gestión de Riego, Universidad Andina Simón Bolívar. Con el objetivo de llegar a diseñar educadamente este modelo de gestión de riesgo operativo se aplicarán conocimientos relacionados a finanzas. Metodología del modelo aplicado en base a los componentes definidos se ha desarrollado el ambiente Coso II de la compañía analizada. Abordaron los siguientes resultados y conclusiones: Las influencias macro económicas y políticas entran en los resultados de la compañía en la medida que se relacionan con las políticas de la empresa de acuerdo a lo analizado se puede afinar que el desarrollo de las ventas de la compañía ha

continuado la tendencia observada en los principales indicadores de crecimiento del país. Así, el crecimiento de las ventas de la compañía ha continuado la tendencia observada en el crecimiento del PIB. El uso de mano de obra por parte de la empresa va igualmente en preferencia de los indicadores de empleo y subempleo. Por otro lado, considerando que las ventas se efectúan vía web, el acceso a internet de parte de los usuarios del país, asimismo ha sido un factor que apoya a la estrategia de negocio de la Compañía. Considerando el tipo de producción de la compañía, producto de importación de materia prima, y la producción de bienes de uso nacional, el riesgo que podría afrontar es de tipo de cambio en el caso de un proceso de desdolarización. La balanza comercial negativa de la compañía representa el 14% de la balanza comercial deficitaria del país. Por esta razón el mecanismo optado por la compañía es centrarse principalmente en la producción nacional y para las materias primas se tiene una limitación en el nivel de importación y no se ha considerado establecer salvaguardias. Los principales riesgos fueron identificados y se desplegó un plan de contingencias que mitiga los mismos. Estos riesgos están afectados con su nivel de impacto y probabilidad en base a aspectos monetarios para el primero caso y el número de problemas presentados en años anteriores y la falta de controles. Estos riesgos se resumen en interrupción del negocio por errores tecnológicos, falta de control en los perfiles de usuarios, desvinculación del personal clave, fraude externo, prácticas relacionadas con la producción, productos y el negocio por fallas humanas y por último cambios tributarias; estos riesgos fueron mitigados mediante la implementación de medidas que reduzcan el impacto o disminuyan la probabilidad del evento. Finalmente posteriormente de haber analizado cada uno de los principales procesos de la compañía podemos afinar que la hipótesis planteada al inicio de esta tesis no se comprimirá ni se verá afectada al comprimir el impacto de sus principales riesgos evitando pérdidas futuras que afecten los resultados de la empresa. Las acciones tomadas buscan continuar con el proceso de ventas contratando un proveedor alternativo del sistema de internet, implementar un procedimiento de accesos críticos para llevar un control adecuado, contar con un reemplazo para los cargos claves, contar con un departamento de auditoría interna y programas anti fraude para prevenir, determinar, evaluar y detectar fraudes.

Proano (2015) realizó una investigación titulada: “Estudio de la gestión de riesgo de crédito para empresas no financieras y propuesta de aplicación de una metodología de análisis de riesgo de crédito para los agentes de Western Union, para la empresa DHL Express Ecuador S.A. de la ciudad de Quito”, para obtener el grado de Magister en Finanzas y Gestión de Riesgo, Universidad Andina Simón Bolívar. Con el objetivo Sistematizar y establecer el proceso para llevar a cabo la gestión del departamento de crédito y cartera identificando las diferentes tareas y responsables. Metodología accede a encontrar la mejor opción comparativamente para luego adoptar esta actividad y generar un valor agregado. Así mismo esta metodología semejante ofrece un referente para mejorar las actividades que generan valor e eliminar o mejorar movimientos que no generen valor. Este comparativo está basado en la metodología de benchmarking, misma que, de acuerdo al autor Dorfsman, abordaron los siguientes resultados y conclusiones: Se observó que hay poca información que conceptualice métodos sobre la administración de riesgo de crédito para empresas no financieras. La importancia de vender a crédito o de concederlo esta indudablemente presente en el sector comercial, el crédito concedido por las 164 empresas no financiera a sus clientes agrupa un buen número de clientes que no buscan el crédito de una IFI, para financiar su capital de trabajo. Este elemento incluso tiene como resultado que las empresas que no venden a crédito posean una desventaja competitiva frente a las que si lo conceden al crédito. la necesidad descrita en el punto anterior se ha desprendido la administración del riesgo que se genera por que la contraparte (cliente en muchos de los casos) no cumpla con las condiciones creadas inicialmente y que la empresa que otorga el crédito se vea en la necesidad de concederlo el credito. Se debe recalcar la necesidad de una estandarización de criterios para las empresas controladas por la superintendencia de empresas en el Ecuador, dado que de esa manera se pueden prevenir quiebras que pudieran afectar al sistema económico del país. El estudio de la metodología de gestión de riesgo de crédito de al menos tres empresas no financieras. El aspecto más importante a definir después de realizar el presente estudio son las fases con las que las empresas no financieras administran el riesgo de crédito, se pueden asemejar de la siguiente manera: Identificar los clientes que se concederá el

crédito, los tres casos de investigación tienen que ver con aquellos que maximizaran las ventas de la empresa. Poner de modo empírico, o sin ninguna metodología detallada, monto que será concedido, que nuevamente está estrechamente relacionado con el potencial de venta que un personero de las instituciones determina a través de su experiencia. Establecer los plazos a los que se concederá el crédito que serán de los volúmenes de compra al crédito, y no están en función de ninguna otra variable que debería predecir la posibilidad de no pago. Implantar un procedimiento de cobranza, que incluyen cierta forma de instrumentación básica. Las metodologías observadas no presentan marco teórico para su construcción, se confunde muchas veces la gestión de riesgo de crédito con la gestión de concesión de crédito y la etapa de cobranza. Presentan sólidos lineamientos de las medidas que se tomarán una vez que el evento de riesgo se haya suscitado. Es decir se asegura poco de la prevención y se presta significativa importancia a las sanciones que se tomaran con el cliente en casos de incumplimiento. Las organizaciones del caso de estudio, no toman decisiones en base a sus metodologías de crédito, como costo del capital, provisiones. En los tres casos las metodologías fijan más bien las reglas de comportamiento entre el cliente y empresa, lo que resulta en ciertas asimetrías de información de ambas partes, especialmente de parte del proveedor que es quien impone las reglas en las relaciones comerciales.

Antecedentes nacionales

Rengifo (2011), realizo investigación titulada: “el crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto”, para obtener el grado de Maestro en ciencias económicas en la Universidad Agraria de la Selva, es una investigación de tipo transversal. Tiene como objetivo a investigar las potencialidades de las diversas actividades comerciales que realizan las microempresas ubicadas en la ciudad de Tarapoto. Tiene una muestra de 138 Microempresas. Diseño correlacionar de causa y efecto. Abordaron los siguientes resultados y conclusiones: Las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto, exhiben un bajo nivel de gestión empresarial, toda vez que no disponen con personería natural el 61% del total, y cuentan con personería

jurídica tan solo el 39%. Correlacionándose al hecho de que un 78% de las microempresas se hallan comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Registro Único del Contribuyente, no encontrándose obligadas a llevar libros de contabilidad y presentar balances y estados de pérdidas y ganancias, que representan los requerimientos indispensables para el acceso a los diversos tipos de créditos, que oferta la banca comercial y de segundo piso. Corroborando esto con los resultados de la investigación que tiene durante el periodo 2007 – 2010 un considerable 41.5% de las microempresas no tuvieron acceso a crédito alguno. La información contable y financiera de las microempresas comerciales es inexistente, deficiente y desordenado, lo que imposibilita determinar los ratios clásicos de rentabilidad. Sin embargo, bajo el enfoque del margen de utilidad sobre las ventas, encontramos que el 40.7% de las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto poseen un margen de utilidad menores al 20%, mientras que el 53.4% ostentan un margen mayor que oscila entre 20 y 40 % y el 5.9 % tienen márgenes superiores al 40%.

Morisaki (2012) realizó investigación titulada: “Riesgo de Liquidez en el sistema Bancario Peruano: Análisis de nivel de cobertura”, para obtener el grado de Magister en Finanzas en la Universidad del Pacifico, abordaron los siguientes resultados y conclusiones: el análisis del nivel de cobertura y de todas las metodologías utilizadas en la medición de la liquidez por parte del sistema bancario peruano se centra en el uso de indicadores básicos y de análisis de brechas. El trabajo permite conocer que los bancos cuentan con cuadros de liquidez por plazos, simulación de escenarios de estrés y planes de contingencia adecuados, aunque podrían considerarse admitidos de retiro de pasivos más agresivos. Las infalibles metodologías y supuesto utilizado en la medición del nivel de liquidez, nos indican que existe un mapeo integral de los riesgos por parte de la SBS y de las empresas bancarias. Asimismo, el requerimiento de información periódica relevante a través de diversos formativo y otros que están por implementarse por parte del organismo supervisor, permite una cuantificación especificada de los riesgos involucrados, considerando una visión hacia el pasado y futuro del estado financiero de las empresas bancarias.

No obstante, la metodología aplicada por la entidad bancaria en su escenario de estrés podría ser poco más agresiva, considerando un retiro más rápido en los depósitos a vista, depósitos de ahorro y plazos. Asimismo, el plan de contingencia considera que pueden significar costoso para la empresa, y que son factibles solo cuando la situación de la economía lo permite y el BCRP tenga la disposición de apoyar. Observamos que dada las diversas particulares con que el riesgo de liquidez se presenta en las distintas entidades, la SBS podría establecer normas específicas y no solo generales. Por otro lado, se recomienda que el ente supervisor considere que los contenidos de los lineamientos de las normas dictadas deben ser actualizados para incorporar los desarrollos observados en la materia.

1.2 Fundamentación científica, técnica o humanística

Realidad problemática

En la actualidad, las distintas empresas comerciales tienen problemas con sus clientes que no cumplen con sus pagos, debido a la falta de recaudación de las ventas realizadas al crédito, las empresas sufren de liquidez. La liquidez es lo más importante que debe tener una empresa para poder cumplir con el ciclo de negocio económico y el pago de sus obligaciones a corto plazo.

Debido al problema de liquidez y clientes morosos, en la actualidad las grandes empresas adoptan estrategias de evaluación crediticia correcta; buscando clientes potenciales que formen parte de su cartera de cliente. Los diferentes procesos de la evaluación de créditos permiten tener un eficiente resultado en la selección de clientes, con una recuperación eficiente de las ventas al crédito.

Las herramientas de evaluación de créditos, es una de las estrategias financieras correctas para evitar la falta de liquidez en las empresas. Las distintas empresas en los diversos mercados industriales y comerciales, buscan acelerar la colocación de sus productos con una rápida venta al crédito.

Por otro lado, una buena evaluación de créditos permite mantener una cartera de clientes, con una buena cultura crediticia en el cumplimiento de sus pagos a tiempo.

Las instituciones especializadas para otorgar crédito de consumo son bastante nuevas y están dirigidas a otorgar créditos principalmente a los niveles socios económicos en distintos tipos de sector. Estos intermediarios tuvieron un muy rápido crecimiento entre 1995 y 1997 al ampliar agresivamente sus colocaciones, transfiriendo muchas veces las experiencias realizadas en Chile. Sin embargo, en 1998, se generó una inmovilización de este dinamismo por efecto de la alta morosidad resultante de la exagerada expansión crediticia de 1995-1997 y la insuficiente evaluación para el otorgamiento de créditos por las presiones competitivas, así como por falta de información de las centrales de riesgo que hasta 1998 no cubrían a las operaciones menores 5 Mil al crédito; el excesivo endeudamiento de muchos sectores de ingresos medios y bajos; y la recesión y baja de ingresos de numerosos prestatarios en 1998 que deterioraron su capacidad de pago, contradiciendo así las expectativas optimistas de muchos intermediarios.

Sin embargo, estos intermediarios topan todavía este financiamiento con una metodología muy infundada en el crédito de consumo, con criterios de evaluaciones crediticias estandarizadas y basadas en documentos formalmente requeridos, así como una precalificación que los prestatarios realizaban por la fuerza de ventas, poco capacitadas en la evaluación crediticia. Desde ahí que la banca de consumo deba aún desarrollar su tecnología financiera para penetrar en forma más masiva en el microcrédito, tal como lo expresa Portocarero (2003) al referirse en la evaluación de créditos.

El alto endeudamiento de la empresa ha traído problemas de financiamiento al no poder cubrir sus deudas. El alto endeudamiento de los actores económicos (empresas, familias e instituciones financieras y públicas) la excesiva generosidad de las entidades financieras al momento de conceder créditos. Estas circunstancias ocurren ahora y sirven para extraer algunas enseñanzas. Este riesgo lo sufrió el sistema financiero europeo cuando se produjo la explosión de la crisis. La ruptura del mecanismo de concesión de créditos es

otra cuestión relevante. Debido a ello, el BCE ha realizado varias inyecciones de liquidez ilimitada en favor de la banca comercial europea (diciembre de 2011, febrero de 2012 y diciembre de 2012). La reincidencia de una medida, como ésta, de política monetaria, se establece en el hecho de que sus dificultades de transmisión han impedido la llegada de la expansión cuantitativa a la economía real, tal como lo expresa Fernández (2013).

En todas las empresas de los distintos mercados, la liquidez es fundamental para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Tal como lo expresa Jaupe (2014) Cuáles son los peligros que pueden afectar la liquidez de la empresa. El costo del dinero en el tiempo es muy importante, tanto la obtención de financiamiento para el pago del gasto corriente (pagarés o deudas a corto plazo); o que se deja de ganar (interés) por tener dinero empozado en el banco de la Nación (similar al que se obtendría en un depósito a plazo fijo). En proyectos de gran amplitud en donde el proveedor de empresas mineras, petroleras, eléctricas, por maquinarias cuantiosas, los proveedores se ven mermados.

Definición conceptual de variables

Primera variable: Evaluación de créditos

Es el crédito que se da al cliente al momento de una venta, la evaluación de crédito es un tema de confianza entre la empresa que vende y el comprador. La decisión de otorgar o negar un crédito depende del resultado de la investigación que se hace acerca del solicitante de crédito para conocer si lo pagará; y de la percepción que el analista se forme respecto del solicitante en su comportamiento probable de pagar el crédito.

En las evaluaciones de créditos se lleva a cabo para ayudar a tomar una sana decisión respecto al crédito; este propósito debiera tenerse constantemente en mente cuando se emprende una evaluación de crédito, no se busca información por simple del solicitante de crédito, se busca información pertinente a la decisión específica de crédito suficiente para asegurar que la decisión

recaerá dentro del límite de la probabilidad de recuperación de acuerdo con las políticas de operación de créditos al momento de hacer la cobranza

La evaluación de crédito deben determinar los elementos que tienen que conocer para tomar una decisión de aceptación o rechazo en la solicitud de crédito, de manera que éstos, en su mayoría, sean recuperados. Al momento de realizar la evaluación de crédito debe decidir cuidadosamente cuando la información es realmente, suficiente desde el punto de vista de integridad de la empresa que solicita los créditos en su información financiera, capacidad de endeudamiento y capacidad de pago.

En la evaluación de créditos tienen su procedimiento para realizar el otorgamiento de crédito. En el caso del otorgamiento de crédito generalmente se especifican las pautas para conceder los créditos al cliente, normas para fijar los límites de crédito, el monto de crédito, los pagos periódicos y la asignación de responsabilidades para administrar todo el proceso de evaluación de créditos.

La concesión de crédito a nuevos clientes, así como a clientes ya establecidos, requieren el conocimiento de la capacidad financiera del cliente para contraer endeudamiento, evaluar los antecedentes financieros de la empresa que solicita el crédito.

En la evaluación de crédito es muy importante las que brindan información de comportamiento financiero del cliente. Los Informes de créditos otorgados por asociaciones sectoriales, organismos, registros dan las referencias de riesgos concedidas por bancos, Información de otros proveedores y clientes. Los estados financieros aportados por el cliente son muy importantes para la evaluación de créditos.

Para la evaluación de créditos, el estudio de los datos, de información financiera para el otorgamiento de crédito permitirán decidir si se otorga o niega la solicitud de crédito, lo que preferentemente se analiza son la capacidad que tiene el cliente para cumplir sus obligaciones con proveedores y el estado. Dentro de los procesos del otorgamiento de crédito de la empresa de debe considerar los Informes de créditos, estos informes permiten conocer aquella información que indique si los hábitos de pago con otros proveedores son buenos o irregulares.

Los Estados financieros, permite conocer el capital de trabajo propio en relación con el total de la deuda que tiene la empresa que solicita el crédito, la relación entre el activo circulante y el exigible a corto plazo, la situación del disponible, el grado de rentabilidad y, de ser preciso, un análisis global económico-financiero de la empresa solicitante de crédito.

En la evaluación de crédito, se evalúa el perfil del cliente, si es que se decide otorgarle la línea de crédito, se le calcula un límite de crédito en función de su potencial de compras y su capacidad de pago del crédito otorgado. Si en la evaluación de crédito se determina la conveniencia de denegar el crédito y según el grado de calificación negativa, se podrían considerar algunas alternativas como garantías adicionales para el buen fin de las operaciones, con garantías hipotecarias para conceder el crédito, las garantías suficientes por parte de los propietarios o accionistas de la empresa, acompañados de avales bancarios personales, derechos de retención garantizados contra activos, como hipotecas. Cualquier concesión de este tipo a la posible existencia de otros acreedores que tengan previos derechos de retención contra esos activos. Se otorga crédito con carta fianza otorgado por el banco, también conocido como avales bancarios en cuantía suficiente, los cheque diferidos también es un buen requisito para otorgar el crédito en contra entrega con el pedido de compra. Cuando se termina la evaluación de crédito de un cliente, teniendo los indicadores que la capacidad de pago y el comportamiento del cliente y las garantías que se tenga; si la empresa desea colocar una venta al crédito para incrementar sus ventas, se le da la facilidad al cliente con la firma de un pagare por la compra de la mercadería al crédito, el prestatario deposita algún activo que pueda ser fácilmente convertido en dinero en los bancos. Cuando se otorga el crédito por medio de garantías, el valor de las garantías generalmente excede el monto del préstamo; si el deudor es incapaz de cumplir con sus pagos del créditos aprobado de las compras de mercadería, la empresa que otorgo el préstamo es libre de ejecutar la garantía y cobrar la deuda del producto de la venta.

Morales (2014) afirma:

El crédito es un préstamo de dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. La palabra crédito viene del latín *creditum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa “cosa confiada”. Así, crédito, en su origen, significa confiar (p.23). El autor nos indica que el crédito es un préstamo a un determinado plazo de acuerdo a lo acordado con el cliente.

Morales (2014) afirma:

Los procedimientos que generalmente se usan para el otorgamiento de un crédito, se empieza en el llenado que debe hacer el solicitante de crédito de una solicitud en la que se recaban diferentes datos para evaluar la información que ayudaría a tomarse una opinión referente al posible cumplimiento de pago del crédito que pudiera otorgársele. Si se trata de un crédito para una empresa, generalmente se solicita información financiera, estados financieros. La información que el solicitante de crédito proporcione es la que formará la opinión del analista de crédito, para decidir la aceptación o rechazo de la solicitud de crédito (p.114).

Caballero (2013) afirma:

Análisis en el riesgo de crédito, uno cualitativo y otro cuantitativo, que sirvan de apoyo a las decisiones conducentes a la concesión de créditos a empresas no cotizadas en Bolsa y permita disminuir los errores inherentes a dicha decisión. Para conseguirlo se parte del estudio de los elementos que intervienen en la decisión de conceder créditos por parte de las entidades financieras, así como del análisis y discusión de los estudios actuales que versan sobre la estimación de las situaciones de fracaso empresarial (p.19). El autor nos menciona que el análisis de riesgo sirve de apoyo en la toma de decisiones para asignar el crédito.

Molina (2015) afirma:

El crédito hacia el cliente debe ser conocido (información sobre el cliente y su situación), asumiendo (decisiones objetiva después del estudio del cliente) y controlado (gestión de cobranza y seguimiento de la situación de los clientes). Si escasea de alguna de estas tres condiciones, podemos tener una situación delicada en el medio plazo en las empresas. Las operaciones de crédito al cliente no son homogéneas. Hay algunas que están planificadas y están incluidas en una estrategia comercial, y otras que vienen sobrevenidas de una negociación comercial particular con el cliente. Estimar el límite por el método cuantitativo que se pueda monitorear y se realicen revisiones periódicas, aunque además se tengan en cuenta cuestiones cualitativas distinguidas para llegar a un resultado global lo más óptimo posible al momento de evaluar (p. 21).

Brachfield (2011) afirma:

El precepto que han seguir las empresas es que el crédito comercial es una inversión y por lo tanto como toda inversión debe proporcionar una rentabilidad adecuada al riesgo asumido. Por tanto solo se puede vender a crédito si la operación es rentable y el acreedor tiene un nivel suficiente de seguridad de que cobrara al vencimiento de las facturas. En caso de que la transacción comercial no sea rentable o de que el cliente no merezca un nivel de mínimo de confianza, es mejor renunciar a la venta (p.27).

El autor nos menciona que solo se debe vender al crédito si el producto tiene una rentabilidad aceptable, de lo contrario no se deber realizar la venta.

López y Fernández (2015) afirma:

El crédito a cliente debe ser conocido (información suficiente sobre el cliente y su situación), asumiendo (decisión objetiva después del estudio del cliente) y controlado (gestión de cobro y seguimiento de la situación de los cliente). Si carece de alguna de estas tres condiciones, podemos tener una situación delicada en el medio plazo en la empresa (p.21).

Cuadrado (2014) afirma:

En el nuevo escenario de crisis económica y de las entidades financieras ha propiciado la aparición de una nueva función económica, muy vinculada con la financiación, y que podremos relacionar con el cumplimiento de las exigencias de los niveles de solvencia impuestos por la creciente regulación bancaria. En realidad, cabría entender que representa una subespecie de la cesión de créditos con función de financiación. (p. 26)

Brachfiel (2011) afirma:

La compraventa a crédito significa para el vendedor entregar un bien a cambio de una promesa de pago en un equipo específico en el futuro. De la compra venta con aplazamiento de pago se deriva una relación contractual sinalagmática, que implica obligaciones contractuales recíprocas para una de las partes. El vendedor adquiere el derecho de crédito, es un plazo determinante. El comprador está obligado a efectuar el pago. (p. 21).

Brachfiel (2011) afirma “En tiempos en que la economía discurre de forma morosa la gestión del crédito de clientes se convierte en un elemento clave de la administración de las empresas” (p. 22)

Indicadores de dimensión de documentación del solicitante de crédito.

Solicitud de Crédito

Es la reunión de los datos de la empresa al momento de preparar la solicitud del crédito, esta solicitud está acompañado de las observaciones que hace el supervisor de venta, detallando el lugar de la tienda o local, características del crédito que solicita y los plazos, los volúmenes de ventas por sector.

Morales (2014) afirma:

Es la reunión o compilación de la información de crédito estándar, las solicitudes deben recoger información de los propietarios o directores de las empresas que solicitan los créditos, aquella referente a sus registros oficiales de servicios médicos, licencia de manejo, teléfono particular, número de cédula profesional, el nombre completo de la esposa, etc. Esto

facilitará la localización de los posibles clientes evasores, si es que el solicitante de crédito incurre en esa situación. Un evasor es una persona que acostumbra evitar el pago de sus deudas al crédito. La documentación de las solicitudes de crédito deberá tener las condiciones de crédito y de pago y las acciones potenciales de cobranza, etc. Esto le dará a sus condiciones y penalizaciones una justificación legal al momento de dar el crédito (p.115).

Molina (2015) afirma:

El departamento de análisis de riesgo deberá disponer de todos datos posibles. Definir criterios de aceptación general de riesgo de acuerdo con la actividad de los clientes en grupo y dividirlos en grupos por volúmenes de facturación. Hacer grupos por volumen de compras. Recopilar información histórica en una base de datos que permita su posterior tratamiento estadístico. Separar por grupos según el comportamiento de pago, buenos y malos pagadores. Establecer la variable predatoria relacionada con el incumplimiento total o parcial de las obligaciones al crédito que se otorgaron a otros clientes similares. Ensayar y validar el modelo estadístico para la medición de crédito de manera que sea consistente al comparar el riesgo estimado con el riesgo observado en la práctica (P.44)

Informes financieros

Es la recopilación de información de los estados financieros para hacer la evaluación crediticia correcta para determinar que la empresa que solicita el cliente, es sujeto para cumplir con los requisitos de solicitud del crédito.

Morales (2014) afirma:

Los estados financieros deberán cumplir esas dos funciones en las formas de solicitud, y también son: 1) reunión de la información, y 2) documentar la información. Casi todos los departamentos de crédito y cobranzas utilizan los estados financieros para evaluar la solvencia de los solicitantes de crédito, que generalmente se hacen a través del análisis de razones financieras, las cuales se calculan con los estados financieros de las

empresas. Las razones financieras que normalmente se usan para este análisis son: razón circulante, razón de liquidez, apalancamiento, rotación de cuentas por cobrar, rotación de inventarios. Aunque el análisis financiero de la empresa con el uso de las razones financieras no es suficiente para la evaluación de crédito, es necesario complementarse con otros análisis: rentabilidad, liquidez, solvencia y nivel de actividad, y complementarse con otros análisis financieros, también con el caso de un análisis histórico del desempeño financiero de la empresa (p.116).

Morales (2014) afirma:

Los estados financieros muestran la situación y desarrollo financiero al que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas en el periodo; son la expresión cuantitativa de los resultados del análisis obtenido por la administración. El objetivo del análisis de los estados financieros es la obtención de suficientes elementos de juicio para sustentar las opiniones que se hayan formado respecto a los detalles de la situación financiera y de la rentabilidad de la empresa. (p.123).

Apaza (2011) afirma:

En sus aportaciones “Análisis de Estados Financieros”, un ratio constituye una medida obtenida a partir del estado de situación financiera y el estado de resultado que nos dará información económica y financiera de la empresa que se analiza. Su segunda utilidad es igualmente interesante: consiste en la comparación de los Ratios de una misma empresa a lo largo de un horizonte temporal, lo que nos dará información sobre su progreso y permitirá caracterizarla positiva o negativamente, viendo la disminución o el aumento de los indicadores de sus Ratios en los distintos años (p.447).

Referencias de crédito

Son las referencias comerciales y financieras que el solicitante de crédito brinda para determinar el cumplimiento de sus deudas con terceros. Estas referencias sirven para determinar si el cliente es a sujeto a crédito.

Morales (2014) afirma:

El primer paso es reconocer que los solicitantes de crédito escogen sus propias referencias de crédito. Y, con toda seguridad, el cliente ofrecerá referencias donde se proporcione información positiva sobre él. También se debería utilizar otras referencias para identificar una opinión objetiva de las referencias declaradas por el solicitante de crédito. Sustituir las referencias que proporcionó el solicitante por otros medios de información más legítimos, para lo cual las siguientes técnicas pueden ayudar a preguntar al solicitante en qué lugar compra los artículos que no son adquiridos en la empresa que proporcionó como referencia de crédito. (¿“Por qué entre las referencias que proporciona no se encuentra su proveedor de artículos de oficina?”) Si ese fuera el caso, para ello se recomienda comunicarse con estos proveedores y pregúnteles:

¿El solicitante tiene una línea de crédito con ustedes?

¿Sí o no?, y ¿por qué?

¿Qué línea de crédito tiene con ustedes? ¿Por qué no puede ser más alta?

¿Qué saldo tiene su cuenta corriente?

¿Qué saldo promedio mensual tiene?

¿Qué antigüedad tiene su cuenta?

Es recomendable llamar a todas las referencias de crédito que el solicitante haya dado, y preguntar sobre alguna referencia que les haya proporcionado a ellos. Comunicarse con las compañías que le hayan otorgado crédito al solicitante en fechas posteriores y demostrar si todavía goza de fama de “pagador” (p.117).

Molina (2014) afirma:

Es fundamental conocer las diferentes fuentes de información, sus limitaciones y problemática, ya que, si son utilizadas correctamente en la creación de los parámetros del límite de riesgos de crédito, estos van a ser menores. Hay dos empresas de crédito en el mercado: ASENEF- Equifax y Badexcu. Se trata de un intercambio sobre incumplimiento de pagos los

clientes, tanto de personas físicas como jurídicas, basado en el principio de reciprocidad. Aquellos que proporcionan la información son los que tienen acceso. Su problemática se puede resumir en dos puntos. Primero, una vez la deuda alcanzada los seis años de antigüedad tiene que ser retirada de la base de datos de la empresa, tal y como indica la LOPD, con fuertes sanciones en caso de incumplimiento (p.29).

Compañías de información de crédito

Son empresa que se dedican al manejo de información de diversos clientes en distintos sectores económicos, brindados información sobre la calificación de clientes con referencia a su comportamiento crediticio y desempeño en sus deudas con terceros.

Morales (2014) afirma:

Los datos provenientes de compañías de información de crédito son una fuente de información muy valiosa por la información que proporcionan, aunque no son del todo confiables. Existen algunas recomendaciones para utilizar los informes de crédito con el fin de lograr sus dos objetivos.

Reunir y documentar la información

La principal función de un reporte de crédito es acumular y repetir información. Es posible que no puedan comprobar de manera empírica toda la información que anualmente reciben, así que no la utilice para tomar decisiones financieras importantes; le será de gran ayuda para verificar doblemente la información o las solicitudes, los estados financieros, las referencias de crédito, como una verificación de la información proporcionada por el solicitante de crédito. El caso de otros países y de México existe una empresa denominada el Buró de Crédito que realiza esta función (p.118).

Ross, Westerfield y Jordan (2014) afirma:

Muchas organizaciones venden información sobre la solvencia crediticia y el historial de crédito de empresas comerciales de los distintos sectores. La empresa más famosa y más grande de este tipo es Dun & Bradstreet, que ofrece a sus suscriptores informes de riesgo de crédito de empresas específicas. Otra empresa, reconocida por dar informes de crédito. Dispone de evaluaciones e información de una gran cantidad de empresas de distintos rubros, incluidas algunas muy pequeñas. Equifax, Transunion y Experian son principales proveedores de información de crédito a las empresas que solicitan la información (p.657).

Molina (2015) afirma:

Los informes comerciales se conocen desde mediado del siglo XIX, y desde entonces han sufrido importantes cambios. Desde los antiguos reporteros, que eran quienes obtenían la información directamente de la empresa, hasta la década de los noventa. La precisa transparencia de la información pública en los países miembros de la Unión Europea hizo aparecer la publicación del Boletín Oficial del Registro Mercantil y Facilitar el acceso a las memorias y cuenta anuales de las sociedades. Algunas agencias de informes y cuentas, con lo que abarataron el coste de acceso a esta información (p.29).

Indicadores de Dimensión Análisis Financiero

Es un análisis aplicado al estado financiero para determinar la composición o el porcentaje de los distintos activos y pasivos que tiene la empresa.

Morales (2014) afirma “Se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado” (p, 123). Es un análisis que se aplica a los estados financieros para hacer una comparación de la variación en el activo y pasivo en distintos periodos para determinar la evaluación de los recursos financieros en la empresa, crecimiento de activos y pasivo, y variación de los activos y pasivos.

Razones de liquidez:

Es para determinar que activos tiene en las cuales se puede convertir en líquido para cumplir con sus pagos a corto plazo.

Morales (2014) afirma “los activos líquidos son aquellos que tienen la susceptibilidad de convertirse en efectivo líquido con rapidez al precio de mercado de ese momento, sin perder parte de su valor” (p. 56). El autor nos menciona que los activos líquidos son rápidos para convertirse en efectivo.

Razón corriente:

Chu (2011) afirma: “se calcula dividiendo los activos corrientes (corto plazo) entre los pasivos corrientes. Nos indica el grado en el cual obligaciones a corto plazo pueden ser cubiertas al momento de liquidar los activos corrientes o circulantes (en un plazo mayor de a un año)”. (p, 184)

Prueba Ácida:

Chu (2011) afirma:

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. (p, 185)

Razón ácida o Prueba ácida:

Chu (2011) afirma:

Esta razón se calcula deduciendo los inventarios de los activos corrientes y luego dividiendo el resultado entre los pasivos corrientes. Como las existencias o inventarios son los menos líquidos en los activos corrientes, se les resta. Esto se debe a que son los que son mayor probabilidad tienen

perdidas en caso que se entrega que liquidar dichos activos de un momento a otro. Por otro tanto, las cuentas de existencia es muy importante en el análisis. Aquí también se debe tomar en cuenta que tan eficientes es la carreta de clientes, de tal forma que las cuentas por cobrar no sean difíciles de liquidar: (p. 185).

Ratios de Solvencia

Son ratios en que busca determinar el grado de endeudamiento que tiene la empresa con proveedores o acreedores y accionistas del negocio.

Morales (2014) afirma “La estructura de capital comprende la combinación de deudas y capital contable que las empresas utilizan para financiar sus activos” (p, 124). El autor nos menciona que los ratios de solvencia es la medida en la que es utilizado en forma eficiente sus pasivos y capital para financiara sus activos.

Razón de Endeudamiento:

Chu (2011) afirma:

Razón de deuda de los activos totales, generalmente conocida como ratio de endeudamiento, mide el porcentaje de fondos proporcionados por los acreedores: La deuda total incluye tanto a las obligaciones de corto plazo como a los pasivos de largo plazo. Cuando un proveedor evalúa un crédito, lo primero que desea es encontrar bajos niveles de endeudamiento, en otras palabras, un ratio bajo, de tal forma que en caso de liquidarse a la empresa estos pueden cubrir sus pérdida. (p. 190)

Ratio de deuda total del patrimonio neto:

Chu (2011) afirma: “nos indica que el patrimonio de los accionistas está comprometido en veces” (p. 190). Permita a los accionistas tener la información de la utilización de los recursos de capital y financiamiento para la empresa.

Razones de actividad:

Morales (2014) afirma “Eficiencia o intensidad con que se utilizan los activos para la obtención de utilidades o ventas” (p, 125). El autor nos menciona que las razones de actividad permiten a la empresa generar utilidades, si se utilice con eficiencia.

Días Promedio de cobranza:

Chu (2011) afirma: este ratio, conocido también como promedio de días de cobranza se utiliza para evaluar la efectividad de la recuperación de las cuentas por cobrar y se calcula dividiendo las ventas promedio diaria entre las cuentas por cobrar. Con ello se determina el número de días de venta que se encuentra incluido en las cuentas por cobrar. Indica los días promedio que una empresa debe esperar o recibir el efectivo desde el momento que se realizó la venta. (p.186)

Días Periodo promedio de pago

Apaza (2011) afirma:

Muestra el promedio de pago en los días de los ciclos de pagos de una empresa. La variable de tiempo, tomara más valor que corresponda según el periodo de tiempo para el cual se están calculando, es decir si el análisis se efectúa con las cifras de un mes, se multiplicara por 30 días, si fuese de un año 360 días y así según corresponda.

Por lo general toda empresa desea el que el ciclo de cobro sea lo más reducido posible.

Razones de gestión:

Chu (2011) afirma: “Esto nos indica que la rotación de las existencias está en veces” (p, 186)

Ross, Westerfield y Jordan (2014) afirma:

Si se sabe que el inventario se renueva más en veces durante el año, se puede calcular de inmediato cuánto tiempo se requirió en promedio para realizar la rotación. El resultado se denomina días de ventas en el inventario. Este periodo indica que, en términos generales, el inventario dura en días en promedio antes de que se venda. (p. 83)

Razones de Rentabilidad

Son ratios que se busca determinar si la inversión realizado por los accionistas o dueños del negocio, les resulto positivo o negativo.

Morales (2014) afirma “Las razones de rentabilidad muestran la influencia que tienen la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados de las operaciones que precisamente se reflejan en las utilidades de la corporación” (p, 126). Tal como menciona el autor, las razones de rentabilidad muestran el uso eficiente de los activos y deudas que se reflejan en la utilidad.

Ratio de deuda Rendimiento sobre los activos totales:

Chu (2011) afirma:

Con este ratio podemos mostrar la capacidad que tuvo la gerencia de la empresa para generar beneficios a partir de los fondos que obtuvo. Esta es la tasa de rendimiento sobre los activos. Para el caso de este ratio, se sugiere utilizar la utilidad operativa neta, debido a que dicha utilidad no se considera los gastos de intereses y el impuesto a la renta, los cuales no tienen incidencia en el uso eficiente de los recursos. (p. 193)

Margen de utilidad sobre las ventas

Chu (2011) afirma:

Este ratio es un buen indicador para la gerencia de cómo se están controlando los gastos de la empresa, ya que una reducción de la utilidad neta de un periodo a otro podría estar reflejado una disminución del monto vendido o un aumento de los costos de los bienes vendidos, gastos generales, administrativos o gastos de venta. Este ratio se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas, y también nos indica la utilidad obtenida por cada sol vendido. La limitación de este indicador es que la utilidad neta puede ser manipulada a través de otros ingresos o ingresos financieros. (p. 191)

La calificación crediticia

En la calificación de créditos se toma en cuenta todos los requisitos necesarios para el otorgamiento de créditos, de todos ellos, los importantes a considerar para otorgar una línea de créditos a la empresa solicitante de crédito, debe cumplir con presentar los estados financieros actualizados, presentar la declaración anual de impuesto a la renta (estados financieros) declarados a la sunat, al cierre de un periodo; la información de infocorp donde se contempla el historial crediticio del solicitante de crédito con los bancos y empresa que tuvo créditos, si se observa que tuvo una buena calificación, es considerado como normal con sus proveedores y bancos que solicito créditos, el cliente es considerado como bueno; si se observa que el cliente tiene deudas y no ha cumplido con pagarlas, es un indicador muy malo, esto afectaría mucho en denegar el crédito; el otro requisito importante que la empresa solicitante de crédito, debe proporcionar las referencias comerciales (financieras) donde se especifica, como se ha comportado con sus clientes en sus pagos, si cumplió o no cumplió; estos tres requisitos son muy importantes, que tienen un nivel de puntuación que permite que se apruebe el crédito. El comité de créditos evalúa los factores que pueden influir en la respuesta de los clientes para cumplir sus obligaciones inherentes a los créditos y, con ello, establecer la correspondiente implementación de medidas para mitigar

esos riesgos, por lo cual deben aceptar responsabilidades al momento de aprobar un cliente. Definir, diseñar e implantar las políticas que identifiquen, evalúen y prevengan los riesgos de incumplimiento de los clientes en un marco de la cultura específica de los clientes, dependiendo del sector que se esté otorgando el créditos, en el caso de las ventas de llantas, el otorgamiento de líneas de crédito deber debe cumplir varios requisitos importante de acuerdo a los tipos de empresas que están en ese sector de llantas, son empresa de servicios de autopartes y servicios mecánicos automotrices.

Ross, Westerfield y Jordan (2014) afirma:

Es el proceso de calcular una clasificación numérica para un cliente con base en la información recopilada; el crédito se otorga o niega de acuerdo con el resultado.

Por ejemplo, una empresa podría calificar a un cliente en una escala de 1 (muy deficiente) a 10 (muy bueno) en la evaluación de crédito, gracias a toda la información disponible acerca del cliente. En seguida podría calcularse la calificación del crédito al sumar estas puntuaciones.

Con base en la experiencia, una empresa podría optar por otorgar crédito sólo a quienes obtuvieran una calificación superior a 30, las empresas como las emisoras de tarjetas de crédito han elaborado modelos estadísticos para las calificaciones crediticias. Por lo general, todas las características legales que son pertinentes y observables en un conjunto de grandes de clientes se estudian para identificar su relación histórica con el incumplimiento. Con base en los resultados es posible determinar las variables que mejor pronostican si un cliente pagará y luego calcular la calificación crediticia gracias a dichas variables.

Debido a que los modelos y procedimientos para calificar el crédito determinan quién es solvente o no, no es de sorprender que hayan sido materia de regulación gubernamental. En particular, los tipos de información demográfica y de antecedentes que es posible utilizar en la decisión relativa al crédito son limitados (p. 657).

Molina (2015) afirma:

El crédito comercial no debe ser el punto principal en nuestra relación con los clientes en nuestra relación con los clientes. Conceder crédito en invertir en ese importante activo que es el cliente, pero implica una mayor necesidad financiera. Hay que comprender que la base del crédito a los clientes es la confianza, y esta tiene que estar construida sobre planteamientos creíbles de capacidad de cobro y de asunción de riesgo en cada caso. No podemos basar nuestras decisiones de crédito a clientes en una visión comercial pura para facturar más, ya que puede llevarnos a situaciones muy delicadas en nuestra estructura financiera.

El crédito a cliente debe ser conocido (información suficiente sobre el cliente y su situación), asumiendo (decisiones objetiva después del estudio del cliente) y controlado (gestión de cobro y seguimiento). Si carece de alguna de estas tres condiciones, podemos tener una situación delicada en el medio plazo en la empresa. Las operaciones de crédito a cliente no son homogéneas. Hay algunas que están planificadas y están incluidas en una estrategia comercial, y otras que vienen sobrevenidas de una negociación comercial particular con el cliente. Tanto en un caso como en el otro, tenemos que tener en cuenta los puntos clave en la concesión de los créditos comerciales y establecer límites de crédito. Estimar el límite por un método cuantitativo que se pueda monitorizar y se realicen revisiones periódicas, aunque además se tengan en cuenta cuestiones cualitativas relevantes para llegar a un resultado global lo más óptimo posible. Que el estudio de la operación de crédito, la decisión del límite de riesgo y la gestión de cobro sea relazado por otro departamento diferente y autónomo del comercial. Que haya relación coherente entre el método de pago utilizado y el plazo de cobro. Tener un equilibrio entre crédito comercial y el volumen de ventas a ese cliente. El límite de crédito comercial estará influenciado por la estrategia corporativa, las peticiones del cliente, los hábitos del mercado, la necesidad del departamento comercial de cumplir objetivos, el peso de dicho departamento comercial en el comité de dirección y su posición en relación con el departamento comercial. (p. 237).

Caballero (2013) afirma:

Análisis en el riesgo de crédito, uno cualitativo y otro cuantitativo, que sirvan de apoyo a las decisiones conducentes a la concesión de créditos a empresas no cotizadas en Bolsa y permita disminuir los errores inherentes a dicha decisión. Para conseguirlo se parte del estudio de los elementos que intervienen en la decisión de conceder créditos por parte de las entidades financieras, así como del análisis y discusión de los estudios actuales que versan sobre la estimación de las situaciones de fracaso empresarial. (p.39).

Morales (2014) afirma:

El crédito es un préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. La palabra crédito viene del latín *creditum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa “cosa confiada”. Así, crédito, en su origen, significa confiar (p.23). El autor nos indica que el crédito es un préstamo a un determinado plazo de acuerdo a lo acordado con el cliente.

Indicadores de dimensión referencias comerciales (financieras)

Reputación

Es la imagen que tiene el cliente con sus proveedores, en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo y largo plazo.

Morales (2014) afirma “Comprende la imagen o renombre que tenga la persona o institución de cumplir con sus pagos” (p, 127). Comenta que la reputación es importante al momento de la concesión de crédito, muestra imagen que la empresa pueda cumplir sus obligaciones.

Arraigo

Es la antigüedad que tiene el solicitante de crédito en su domicilio.

Morales (2014) menciona “El tiempo que se tiene en el domicilio, en el trabajo o con un negocio” (p, 127). Comenta que el tiempo del funcionamiento del negocio es importante en la concesión de crédito.

Garantía

Es el valor que tiene los inmuebles que sirven como garantía en no cumplimiento de los créditos.

Morales (2014) afirma “El valor de los bienes muebles o inmuebles que aseguren o garanticen el cumplimiento de la deuda en caso de no pagarse en efectivo” (p, 127). Comenta que las garantías cubren las deudas en caso no se pueda pagar.

Solvencia

Es la capacidad que tiene el solicitante de crédito en cumplir con sus proveedores.

Morales (2014) afirma “La capacidad de pago oportuno y suficiente del deudor” (p, 127). Comenta que ser solvente permite tener capacidad de pago.

1.3 Justificación

Justificación práctica

La presente investigación tiene una justificación relevante, el otorgamiento de crédito es muy importante para poder colocar las ventas al créditos, siempre hay muchos cliente que desean comprar, el área de ventas siempre desea vender, Las ventas permiten que la empresa pueda ganar más dinero, que tenga más utilidad, colocar ventas al créditos a clientes que no cumplen con todos los requisitos de crédito genera un riesgo de pérdida, los clientes no pagarían su deuda, se generaría un perdida en las ventas, se busca establecer

procedimientos adecuados para la evaluación de crédito, la empresa debe buscar hacer evaluaciones de crédito correcto, para el mejor cumplimiento de las metas financieras, obtener una buena liquidez para que la empresa pueda cubrir sus obligaciones a corto plazo. Muchas empresas omiten realizar evaluaciones correctas de sus clientes, después estos clientes caen en morosidad, afectando la recaudación de las cuentas por cobrar y esto conlleva a tener una liquidez baja para el desarrollo de las actividades del negocio. Cuando no se cuenta con liquidez y capital de trabajo, esto afecta la producción la empresa y se paraliza el ciclo económico del negocio y las empresas quiebran. La Empresa Lima Caucho SA debe estandarizar los procesos de evaluación de créditos a todos los clientes, considerando las herramientas de evaluación de créditos como la base fundamental para asignarle línea de crédito.

Justificación metodológica

En el presente estudio, es un estudio descriptivo simple, con diseño no experimental. Los sucesos de la evaluación de créditos, son situaciones que ya han sucedido. Se recolectarán información de los documentos de créditos de la empresa Lima Caucho SA en el periodo 2015 y 2016.

Justificación social

En la actualidad las organizaciones e instituciones no tienen una cultura crediticia correcta. Se busca mejorar el desarrollo de las capacidades empresariales con una correcta evaluación crediticia; ampliar el conocimiento de las herramientas de evaluación de créditos para el cumplimiento de las metas financieras y obtener una liquidez moderada para el desarrollo de las actividades comerciales del negocio.

1.4 Problema

Problema general

¿Cómo es la evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

Problemas específicos

¿Cómo es la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

¿Cómo es el análisis financiero del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

¿Cómo son las referencias comerciales (financieras) del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

1.5 Hipótesis

El presente trabajo es una investigación descriptiva, no se utilizará hipótesis. Tal como lo indica Hernández Sampieri (2014) las hipótesis se utilizan a veces en estudios descriptivos, para intentar predecir un dato o valor en una o más variables que se van a medir u observar. Pero cabe comentar que no en todas las investigaciones descriptivas se formulan hipótesis de esta clase o que sean afirmaciones más generales.

1.6 Objetivos

Objetivo general

Describir la evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

Objetivos específicos

Describir la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

Describir el análisis financiero del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

Describir las referencias comerciales (financieras) del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2016.

II. Marco metodológico

2.1. Variables: evaluación de créditos

Definición Conceptual

La evaluación de crédito: Es vender un producto de llantas al crédito en un plazo que se determina por la gerencia comercial, los plazos de los productos están de acuerdo a las características del mismo producto, hay producto que son a 30 y 45 y 60 días. La evaluación de crédito está sujeta en base a la propuesta comercial de cuanto es lo que el cliente desea comprar.

La evaluación de créditos tiene procesos para el otorgamiento de crédito.

La documentación de solicitante de crédito: Esta información es recogida por el supervisor de venta de la empresa Lima Caucho SA, los vendedores son los que tienen el contacto directo con los clientes.

La solicitud del cliente: Está conformada por documentos donde se pone la información completa del cliente, nombre de la empresa, Ruc, dirección, representantes legas, las personas responsables en las compras y pagos, datos de teléfono, celulares y mail.

Documento de Informe Financiero: son las declaraciones que realiza el cliente a la Sunat en los últimos dos periodos.

Documento de referencia de crédito: Es un documento donde el cliente indica los detalles de sus préstamos bancarios, líneas de crédito, deudas y proveedores que tiene acuerdos comerciales. El Reporte de infocorp es una información que acompaña a los documentos de referencia de comerciales (financieras) que presenta el cliente.

Análisis de estado financieros: Son los resultados a través de los ratios que sirven con indicadores para determinar el grado de comportamiento financiero que tiene la empresa en el último periodo. Estos resultados buscar determinar si la empresa es sujeto de crédito y no.

Razón corriente: Determinara si la empresa tiene liquidez a corto plazo para cumplir con sus obligaciones, el ratio se realiza con activo corriente y pasivo corriente.

Prueba Acida: Es un indicador que muestra que tanta liquidez tiene la empresa, descontada los inventarios.

Razón de endeudamiento: permite determinar el grado de deuda que tiene la empresa, estos indicadores se determinan a través del pasivo total y activo total

Endeudamiento patrimonial: Determina el grado de deuda que asume el patrimonio ante una contingencia que podría a travesar la empresa, como el incumplimiento de sus obligaciones y otros problemas que podrías suscitar, determinar del pasivo total y patrimonio total.

Periodo promedio de cobro: Determina los días que la empresa realiza sus pagos a sus proveedores, es a través de las cuentas por cobras y las ventas entre los días del periodo a consultar.

Periodo promedio de pago: Determina la frecuencia de pagos que tiene la empresa a sus proveedores, se calcula las cuentas por pagar y las compras al crédito.

Periodo promedio de inventario: Determina el grado de stock que tiene la empresa en sus almacenes, el movimiento de sus almacenes y el correcto uso de sus movimientos de compras. El stock que tiene una empresa está sujeto a evaluar a que sector de la industria se encuentra y sus estrategias de compra

Margen de utilidad Neta: permite establecer las utilidades que la empresa ha conseguido a través de sus ventas, se calcula las ventas del año y las utilidades anuales.

Margen de utilidades Activo: Permite determinar la rotación de activos que tuvo la empresa en base a sus ventas, esta información es importante para los accionistas para determinar, cuanto representa su inversión y como fue utilizada en los activos, se calcula utilidad del periodo y activos totales.

Referencias comerciales (Financieras): Son información que los clientes brinda cuando solicitan crédito, para determinar el grado de compromiso que tiene la empresa al realizar sus pagos con sus proveedores, a mayor compromiso con sus clientes, la empresa será un buen pagador.

Arraigo: Es determinar que la empresa tenga el tiempo necesario de antigüedades en el negocio a través de sus ventas de sus cliente y prestigio que el cliente tenga en el funcionamiento del local en el sitio donde se ubica.

Garantía: Es al valor de los inmuebles o muebles que tiene el cliente que aseguren y garanticen el cumplimiento de sus deudas en caso de no pagarse en efectivo, esto permite a la empresa Lima Caucho SA tener un respaldo donde puede cubrir la duda en caso de contingencia.

Solvencia: Es la capacidad que tiene el solicitante de crédito en cumplir con sus pagos a sus proveedores. La empresa que tiene el crédito también debe manejar estrategias de cómo manejar sus indicadores financieros para ser solventes.

Caballero (2013) análisis en el riesgo de crédito, uno cualitativo y otro cuantitativo, que sirvan de apoyo a las decisiones conducentes a la concesión de créditos a empresas no cotizadas en Bolsa y permita disminuir los errores inherentes a dicha decisión. Para conseguirlo se parte del estudio de los elementos que intervienen en la decisión de conceder créditos por parte de las entidades financieras, así como del análisis y discusión de los estudios actuales que versan sobre la estimación de las situaciones de fracaso empresarial.

Morales (2014) afirma:

El crédito es un préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. La palabra crédito viene del latín *creditum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa “cosa confiada”. Así, crédito, en su origen, significa confiar (p.23). El autor nos indica que el crédito es un préstamo a un determinado plazo de acuerdo a lo acordado con el cliente.

2.2 Operacionalización de variables

Variable: La evaluación de créditos

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variable: Evaluación de créditos

Variables	Dimensión	Indicadores	Ítems	Nivel - Rango
Evaluación de créditos	Documentación del solicitante de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de Créditos - Informe Financiero - Referencia de Crédito. - Infocorp 		
	Análisis Financiero	<ul style="list-style-type: none"> - Razón corriente - Prueba Acida - Razón de endeudamiento - Endeudamiento Patrimonial - Periodo promedio de cobro - Periodo promedio de pago - Periodo promedio de Inventario - Margen de utilidad Neta - Margen de Utilidad de Activo 		
	Referencias Comerciales (Financieras)	<ul style="list-style-type: none"> - Reputación - Arraigo - Garantía - Solvencia 		

Nota: Morales (2014)

2.3 Metodología

En la presente investigación se utilizará el método descriptivo simple

Según Fernández y Baptista, (2010) los estudios descriptivos busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

2.4 Tipo de estudio

La presente investigación reúne las condiciones metodológicas de ser una investigación descriptiva básica de enfoque cuantitativo, indagan la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de una o más variables en una población, son estudios puramente descriptivos, la investigación narra cómo la evaluación de créditos es utilizada para el otorgamiento de crédito en la empresa Lima Caucho SA.

2.5 Diseño.

El presente estudio reúne las condiciones para ser calificado como una investigación no experimental transversal; es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.

La investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos. Es un diseño de investigación transversal, donde se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede.

2.6 Población, muestra y muestreo

Población:

Bernal (2016), "Vale señalar que no todo tipo de investigación requiere estimar la población a la muestra de sujetos participantes del estudio. En este sentido, en particular los estudios documentales y varios de enfoque cualitativo no requieren estimar tamaño de muestra". (p. 203)

La población es la documentación de la evaluación de créditos de la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima. Para presente estudio se considera una población de 49 documentos de créditos en el departamento de Lima

Muestra:

Según Hernández Sampieri (2014) "la muestra representa un subgrupo del total de una la población donde se recolectan datos para la investigación". (p. 173).

Según Sergio Carrasco (2010) "Fragmento representativo de la población, que debe poseer las mismas propiedades y características de ella. Para ser objetiva requiere ser seleccionada con técnicas adecuadas". (p. 238).

La población es toda la muestra de la documentación de la evaluación de créditos de la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima. Para presente estudio se considera una población de 49 documentos de créditos en el departamento de Lima

Muestreo:

Según Hernández Sampieri (2014) “las unidades de análisis o los elementos muestrales se eligen siempre aleatoriamente para asegurarnos de que cada elemento tenga la misma probabilidad de ser elegido”.

Según Hernández Sampieri (2014) La validez del contenido se obtiene mediante las opiniones de expertos y asegurarse que las dimensiones medidas por el instrumento sean representativas del universo o dominio de dimensiones de la(s) variable(s) de interés (a veces mediante un muestreo aleatorio simple). La evidencia de la validez de criterio se produce al correlacionar las puntuaciones de los participantes, obtenidas por medio del instrumento, con sus valores logrados en el criterio. Recordemos que una correlación implica asociar puntuaciones obtenidas por la muestra en dos o más variables (p. 304).

En la presente investigación se toma en cuenta la documentación de la evaluación de créditos de la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima. No se considera realizar un muestreo.

2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**Técnicas:**

Según Hernández Sampieri (2014) recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico.

Bernal (2009) afirma:

Constituye el conjunto de reglas y pautas que guían las actividades que realizan los investigadores en cada una de las etapas de la investigación que realizan los investigadores en cada una de las etapas de la investigación. Las técnicas como herramientas procedimentales y

estratégicas suponen un previo conocimiento en cuanto a su utilidad y aplicación, de tal manera que seleccionarlas y elegir las resulte una tarea fácil para el investigador

En la presente investigación se toma en cuenta la documentación de la evaluación de créditos de la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima.

Instrumento de recolección de datos:

Carrasco (2009) afirm:

Las técnicas para la recolección de información mediante el análisis documental. Las técnicas de información, es necesario puntualizar que se entiende por documentos, ya que es en ellos donde se encuentra la información. Documento es todo objeto o elemento material que contiene información procesada sobre hechos, sucesos o acontecimientos naturales o sociales que se han dado en el pasado, y que poseen referencias valiosas (datos, cifras, fichas, índices, indicadores, etc.) para un trabajo de investigación. (p. 275)

Sampieri (2014) afirma:

Toda medición instrumento de recolección de datos debe reunir tres requisitos esenciales: confiabilidad, validez y objetividad. La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales. La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir. La función de la medición es establecer una correspondencia entre el “mundo real” y el “mundo conceptual”. El primero provee evidencia empírica, el segundo proporciona modelos teóricos para encontrar sentido a ese segmento del mundo real que estamos tratando de describir. (p. 200).

En la presente investigación se toma cuenta el análisis documental en la evaluación de créditos de la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima.

2.8 Métodos de análisis de datos

En la presente investigación se realiza una comparación descriptiva de los documentos de la evaluación de créditos de la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima.

2.9 Aspectos éticos

La presente investigación busca demostrar los procedimientos y documentos importante al momento de realizar la evaluación de créditos en la Empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016 en el departamento de Lima.

VIII. Resultados

3.1. Descripción de los resultados de la presentación de documentación del informe financiero.

Tabla 2

Descripción de presentación de documentos para el informe financiero.

Informe Financiero 2015	Frecuencia	Porcentaje
No presento	6	12%
Si presentó	43	88%
Total	49	100%

Informe Financiero 2016	Frecuencia	Porcentaje
No presento	9	18%
Si presentó d	40	82%
Total	49	100%

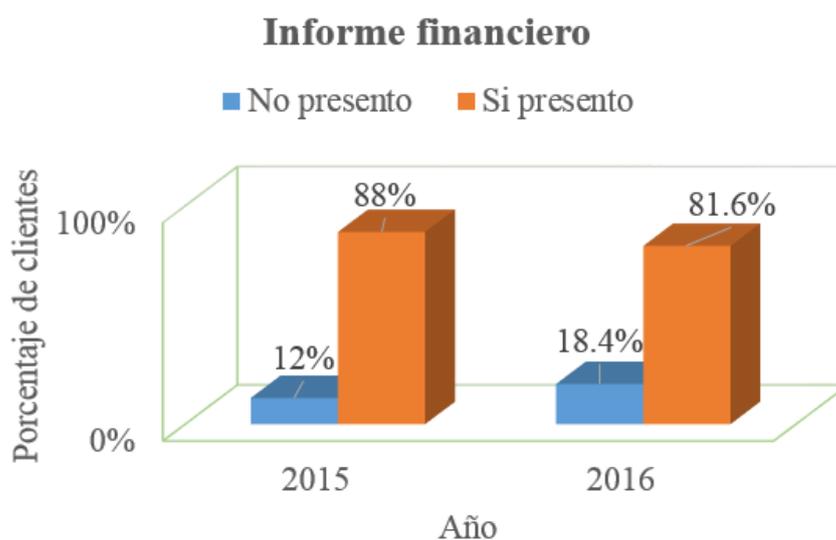


Figura 1. Descripción porcentual de la presentación de los documentos de Informe financiero

Se observa en el periodo 2015 los documentos presentados fueron de 88% y el 12% no presentaron documentos; en el periodo 2016 los documentos presentados fueron de 81.6% y los no presentados fue de 18.4%. Se concluye que hubo una variación de 6.4 puntos porcentuales de los clientes que no presentaron los documentos de informe de financiero.

Tabla 3
Descripción de presentación de documentos para las referencias de crédito

Referencia de Crédito 2015	Frecuencia	Porcentaje
No presentó documentación	12	26%
Si presentó documentación	37	74%
Total	49	100%

Referencia de Crédito 2016	Frecuencia	Porcentaje
No presentó documentación	20	41%
Si presentó documentación	29	59%
Total	49	100%

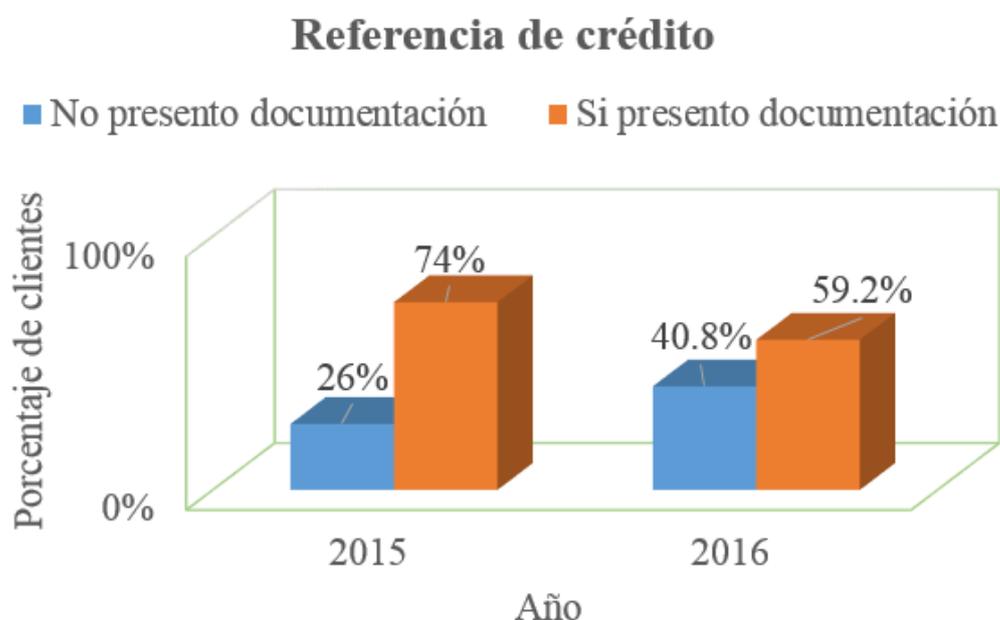


Figura 2. Descripción porcentual de la presentación de documentos de referencias de crédito

En las referencias de crédito en el 2015 presentaron las referencias comerciales (financieras) el 74% y el 26% no presento las referencias financieras; en el periodo 2016 el 59.20 % si presento las referencias comerciales y el 40.8% no presentaron las referencias comerciales. Los clientes que no presentaron referencia de crédito aumento el año 2016 respecto al año 2015, este aumento fue aproximadamente en 15%.

Tabla 4

Descripción de presentación de documentos de compañías de información de crédito

Compañías de Información de Crédito 2015	Frecuencia	Porcentaje
No presentó documentación	22	46%
Si presentó documentación	27	54%
Total	49	100%

Compañías de Información de Crédito 2016	Frecuencia	Porcentaje
No presentó documentación	24	49%
Si presentó documentación	25	51%
Total	49	100%

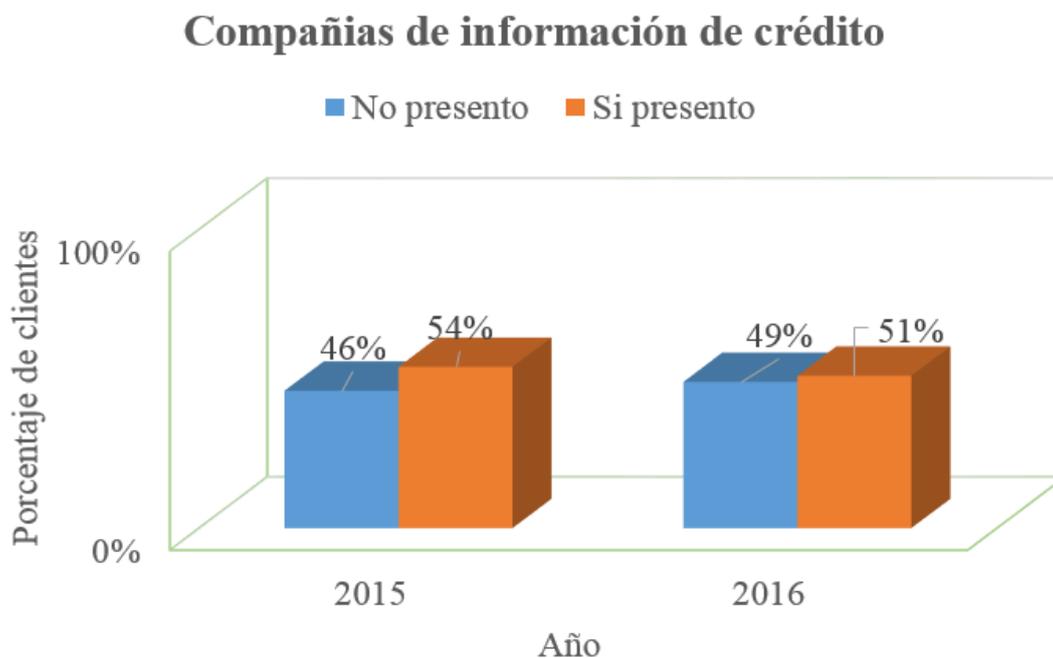


Figura 3. Descripción porcentual de la presentación de documentos de las compañías de información de crédito

La documentación de compañías de información de crédito en el 2015, presentaron el 46% y el 54% no presento; en el periodo 2016 presentaron el 49% y no presentaron 51%. Se observa, la información de crédito de las compañías en el 2016 respecto al 2015, hubo compañías que no presento (3% más) de las que no se tuvo información de crédito.

3.2. Descripción de los resultados de la dimensión de análisis financiero de la variable: Evaluación de crédito

Tabla 5

Descripción de frecuencias y porcentajes de la razón corriente

Razón Corriente 2015	Frecuencia	Porcentaje
Malo	2	4%
Bueno	44	96%
Total	46	100%

Razón Corriente 2016	Frecuencia	Porcentaje
Malo	8	17%
Bueno	38	83%
Total	46	100%

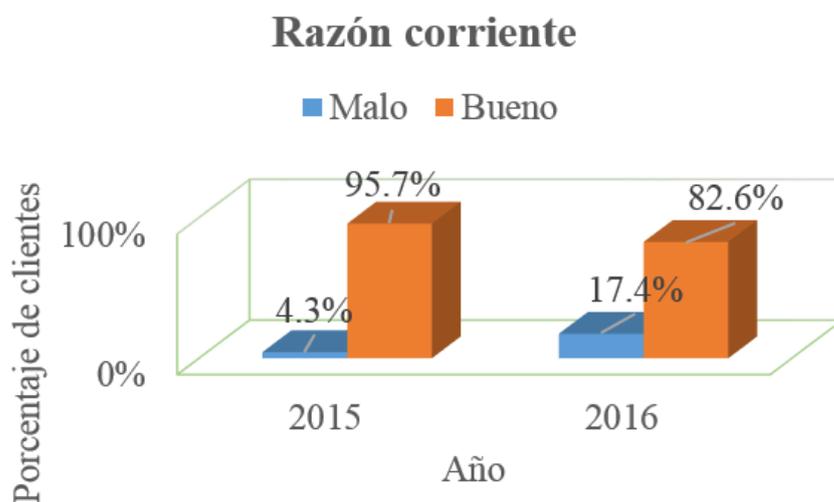


Figura 4. Descripción porcentual de los resultados de la razón corriente

En el periodo 2015 y 2016, en el estudio describe que en el periodo 2015 en la razón corriente el 95.7% indicador bueno y el 4.3% un indicador malo, en el periodo 2016 el 82.6% tuvo indicador bueno y el 17.4% tuvo un indicador malo; se observa que en el 2016 hubo una disminución de 13.1% de los indicadores de alto nivel. Se encontró que el porcentaje de compañías con razón corriente “Bueno”, disminuyeron en 13,1% respecto al año 2015.

Tabla 6
Descripción de frecuencias y porcentajes de la prueba acida

Prueba Acida 2015	Frecuencia	Porcentaje
Malo	30	65%
Bueno	16	35%
Total	46	100%

Prueba Acida 2016	Frecuencia	Porcentaje
Malo	33	72%
Bueno	13	28%
Total	46	100%

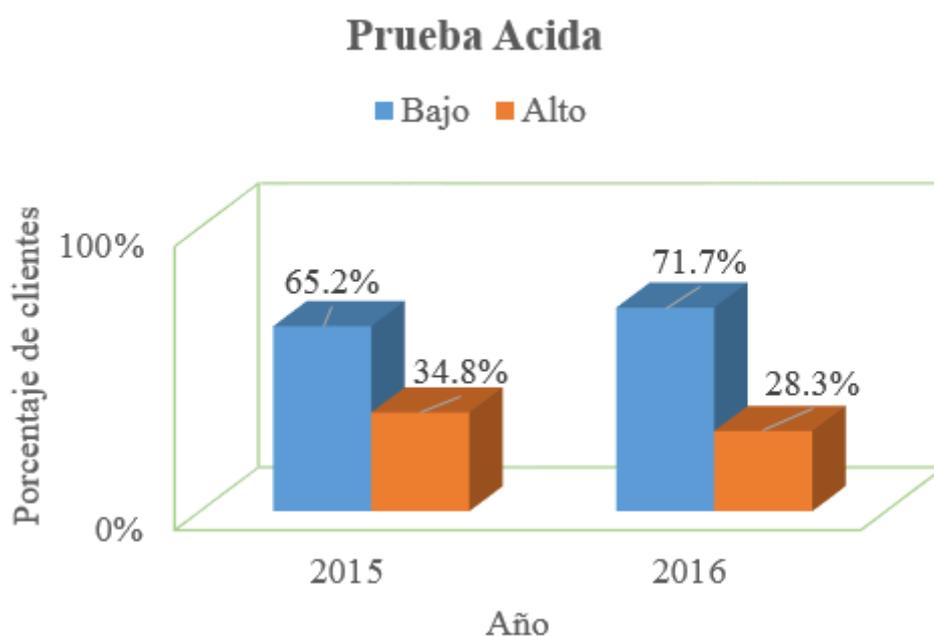


Figura 5. Descripción porcentual de los resultados de la prueba acida

En la prueba acida en el 2015 el 65.2% tuvieron un alto indicador y el 34.8% tuvo un bajo indicador; en el periodo 2016 el 71.7% tuvo un alto indicador y el 28.3% tuvo un indicador bajo. Se observa que hubo un aumento de 6.5% a comparación del 2015 en el indicador “Bajo”, quiere decir que se obtuvo una mejora en los indicadores de los clientes en el periodo 2016.

Tabla 7
Descripción de frecuencias y porcentajes de la razón de endeudamiento

Margen Utilidad del Activo 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	9	20%
Moderado	12	26%
Alto	25	54%
Total	46	100%

Margen Utilidad del Activo 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	13	27%
Moderado	15	31%
Alto	21	43%
Total	49	100%

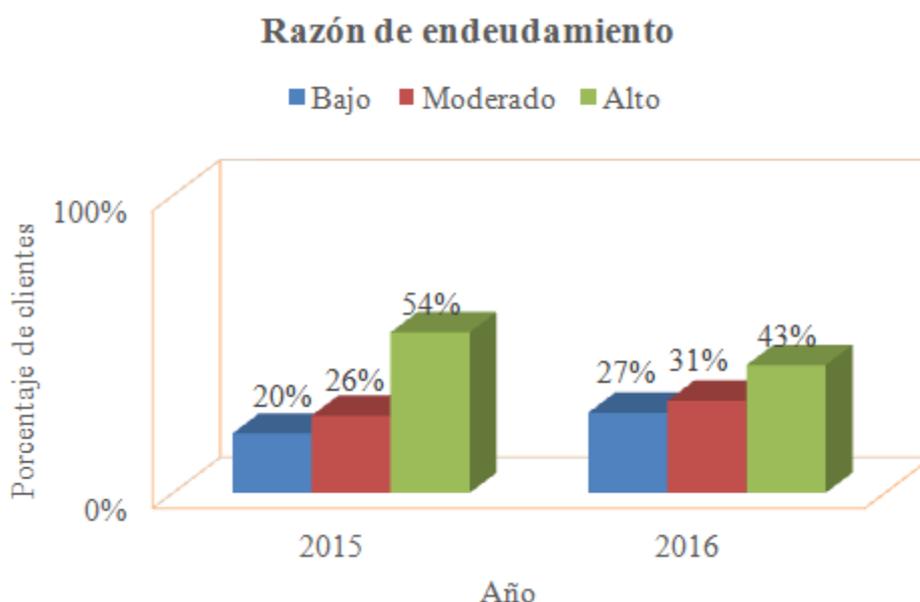


Figura 6. Descripción porcentual de los resultados de la razón de endeudamiento

En la razón de endeudamiento en el periodo 2015 tuvo un alto indicador de 54%, moderado de 26% y un indicado bajo de 20%; en el periodo 2016 tuvo un indicador alto de 43%, y un indicador moderado fue de 31% y un indicador bajo de 27%. Se concluye, que a comparación del periodo 2015 con el 2016 hubo una disminución de 11% en el indicador alto y el 5% de incremento en el indicador moderado y un 7% de aumento en el indicador bajo en el 2016.

Tabla 8
Descripción de frecuencias y porcentajes de endeudamiento patrimonial

Arraigo 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	4	9%
Moderado	40	81%
Alto	5	11%
Total	49	100%

Arraigo 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3	7%
Moderado	35	72%
Alto	11	22%
Total	49	100%

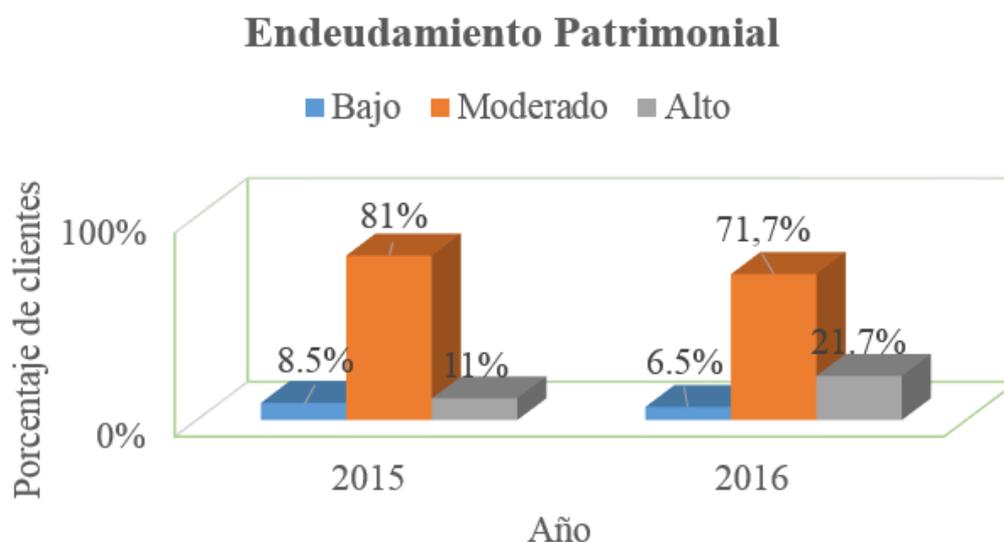


Figura 7. Descripción porcentual de los resultados de la razón endeudamiento patrimonial

Se describe que en la razón de endeudamiento patrimonial en el periodo 2015 tuvo un alto indicador de 11%, y su indicador moderado fue de 81% y su indicador bajo de 8.5%; en el periodo 2016 tuvo un indicador alto de 21.7%, un indicador moderado de 71.7% y un indicador bajo de 6.5%. Se describe que en el endeudamiento patrimonial moderado del 2016 a comparación del periodo 2015 tuvo un incremento de 11.7%, en el indicador alto en el periodo 2016 y en el indicador Bajo hubo una disminución en el periodo 2016.

Tabla 9
Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo de cobro

Promedio cobro 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	8	16%
Moderado	6	12%
Alto	35	71%
Total	49	100%

Promedio cobro 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3	6%
Moderado	6	12%
Alto	40	82%
Total	49	100%

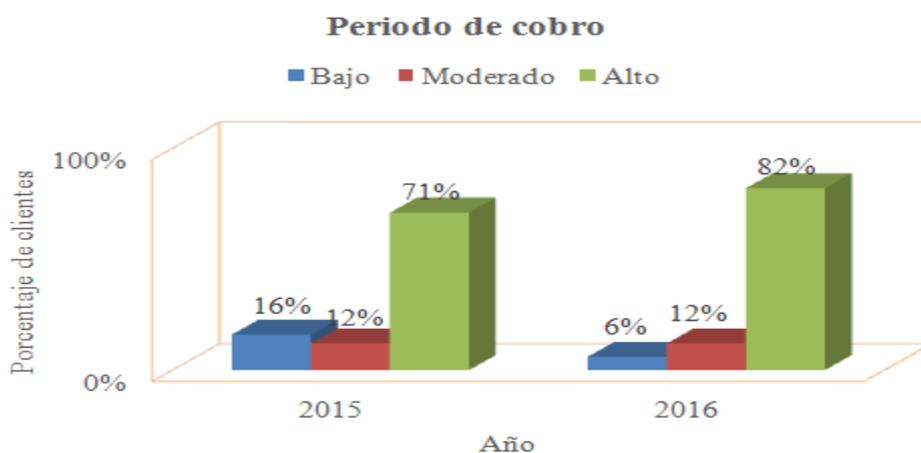


Figura 8. Descripción porcentual de los resultados de periodo de cobro

En cuanto al periodo de cobro, se describe que en el periodo 2015 tuvo un indicador bajo de 16%, moderado de 12% y alto de 71%, en el periodo 2016 tuvo un indicador bajo de 6%, moderado de 12% y alto de 82%. Se observa que en el indicador bajo tuvo una disminución en el periodo 2016, en el indicador alto tuvo un aumento de 11% en el periodo 2016.

Tabla 10.
Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo inventarios

Periodo de Inventario 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	24	49%
Moderado	20	41%
Alto	5	10%
Total	49	100%

Periodo de Inventario 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	19	39%
Moderado	26	53%
Alto	4	8%
Total	49	100%

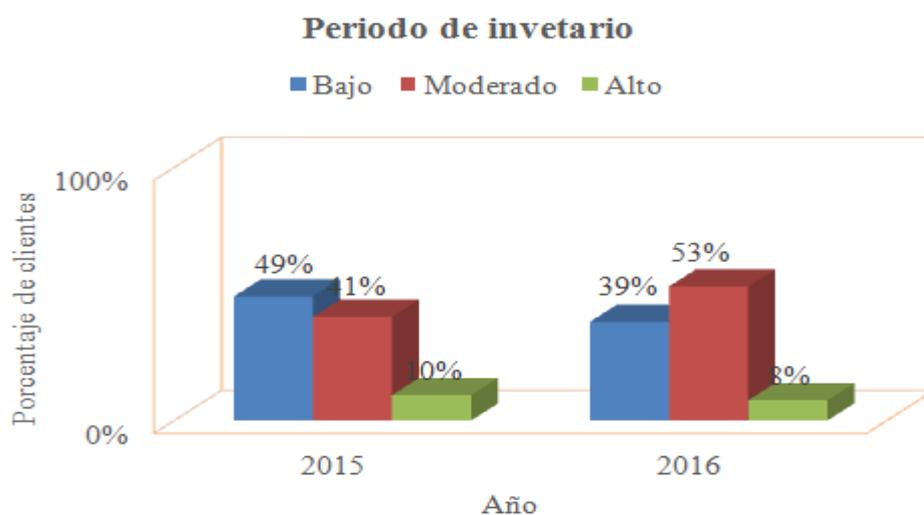


Figura 9. Descripción porcentual de los resultados del periodo de inventario

Se describe que en el periodo 2015 tuvo un indicador bajo de 49%, en el moderado de 41% y en el alto de 10%; en el periodo 2016 tuvo un indicador bajo de 39%, en el moderado de 53% y en el alto de 8%; se observa que el 2016 tuvo una disminución 10% en el indicador bajo en el periodo 2016, en el moderado tuvo un incremento de 12% en el indicador moderado en el 2016 y en el indicador alto tuvo un ligera disminución de 2% en el 2016

Tabla 11.

Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo de pago

Promedio de pago 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	13	27
Moderado	29	59
Alto	7	14
Total	49	100%

Promedio de pago 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	16	33
Moderado	31	63
Alto	2	4
Total	49	100%

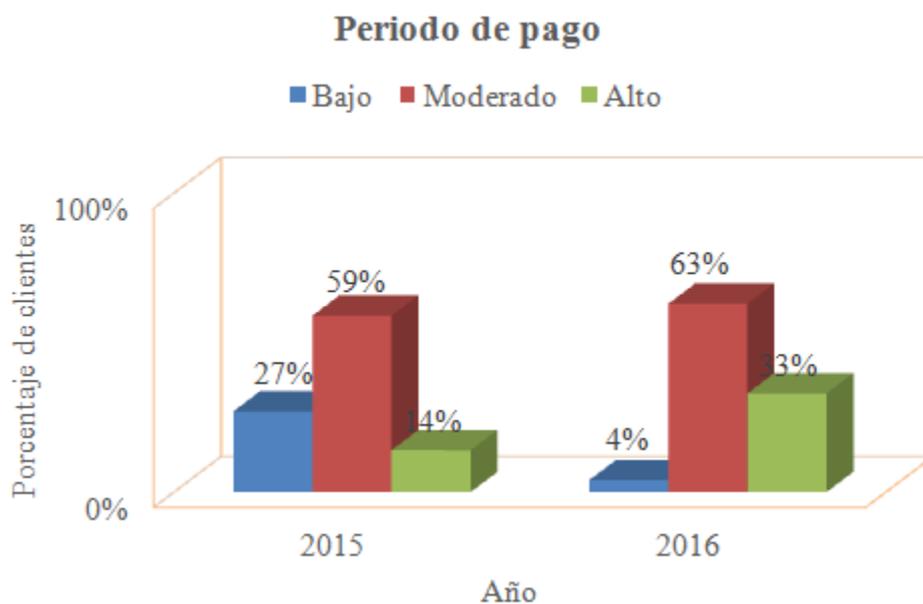


Figura 10. Descripción de frecuencias y porcentajes de periodo de pago

Se describe que en el periodo 2015 tuvo un indicador bajo de 27%, en el moderado de 59% y el alto de 14%; en el periodo de 2016 tuvo un indicador bajo de 4%, en el moderado de 63% y el alto de 33%; se observa que en el indicador bajo tuvo una disminución de 23% en el periodo 2016, en el moderado tuvo un incremento de 4% en el 2016 y el alto un aumento de 19% en el periodo 2016.

Tabla 12
Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad neta

Margen Utilidad Neta 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	18	37
Regular	26	53
Alto	5	10
Total	49	100%

Margen Utilidad Neta 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	8	16
Regular	33	67
Alto	8	16
Total	49	100%

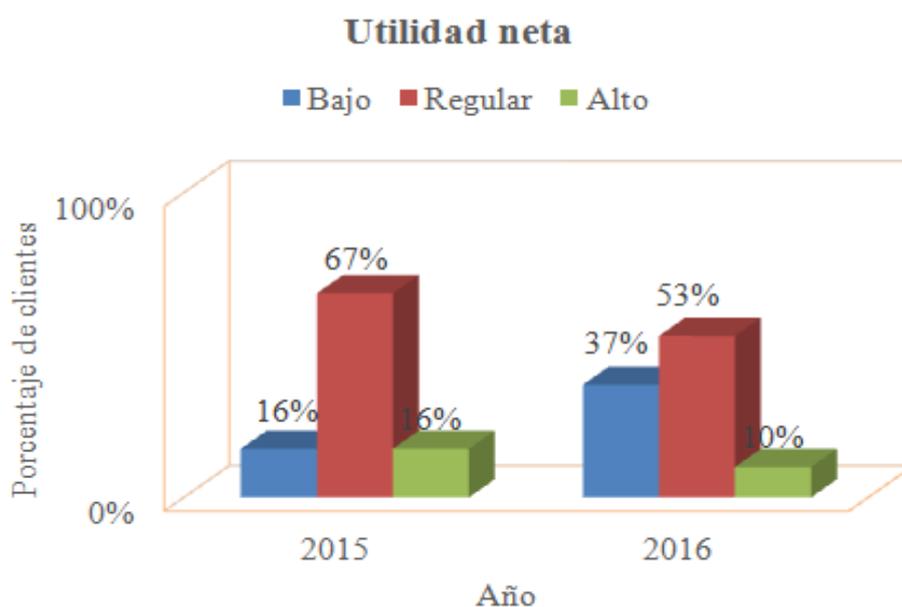


Figura 11. Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad neta

El margen de utilidad neta que en el periodo 2016 fue de 37% en el bajo, en el moderado de 53% y el alto de 10%; en el periodo 2015 fue de 16% en el bajo y en moderado de 67% y el alto de 16%; se observa que en el alto tuvo una disminución de 6% a comparación del periodo 2015; en el moderado tuvo una disminución de 14% en el 2016.

Tabla 13
Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad activo

Margen Utilidad del Activo 2015	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	25	51
Moderado	13	27
Alto	11	22
Total	49	100%

Margen Utilidad del Activo 2016	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	21	43
Moderado	16	33
Alto	12	24
Total	49	100%

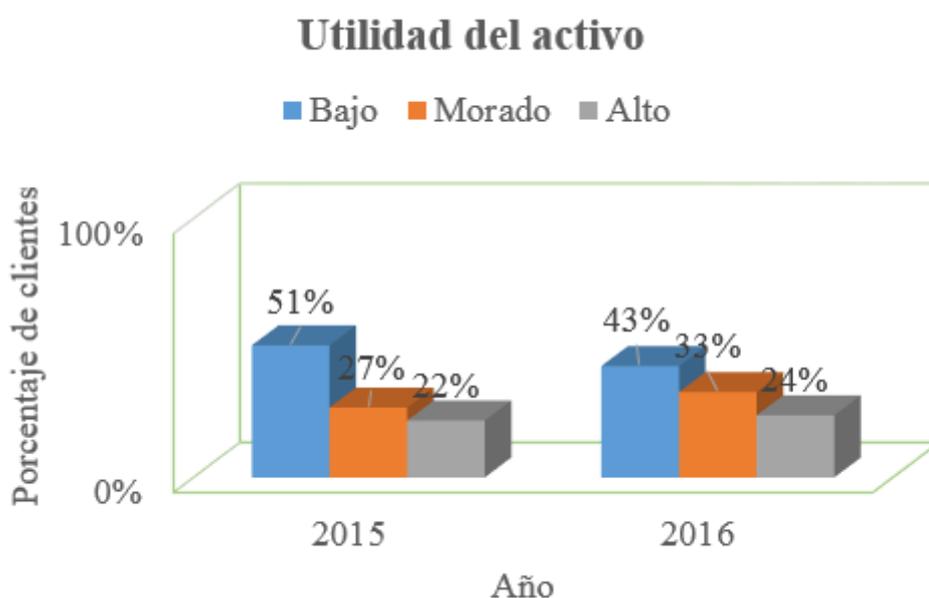


Figura 12. Descripción de frecuencias y porcentajes de margen utilidad de activo

En el margen de utilidad activo en el periodo 2015 fue de 51% en el bajo y en el moderado de 27% y el alto de 22%; en el periodo 2016 fue de 43% en el bajo, en el moderado de 33% y el alto de 24%, se observa que en el bajo solo hubo un variación de 8% en el periodo 2016 y en el moderado un incremento de 6% y el alto un incremento de 2% en el 2016.

3.2. Descripción de los resultados de la dimensión de referencias comerciales (financieras) de la variable: Evaluación de crédito

Tabla 14

Descripción de frecuencias y porcentajes de la reputación del cliente

Reputación 2015	Frecuencia	Porcentaje
Regular	8	18%
Bueno	41	82%
Total	49	100%

Reputación 2016	Frecuencia	Porcentaje
Regular	11	22%
Bueno	38	78%
Total	49	100%

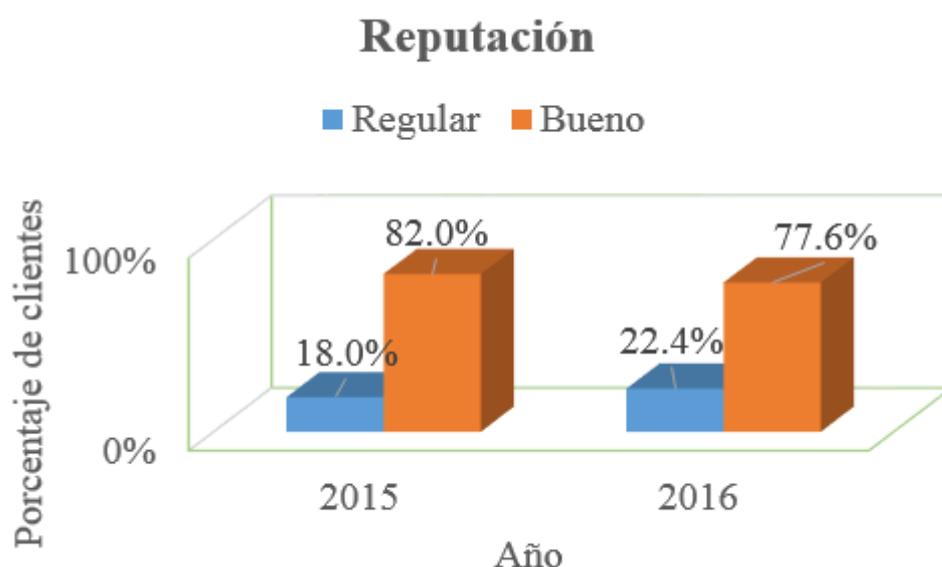


Figura 13. Descripción de frecuencias y porcentajes de la reputación

En las referencias comerciales (financieras) en la reputación en el periodo 2015 fue un indicador regular el 18% y bueno el 82%. En el periodo 2016 la reputación tuvo un indicador de 22.4% en regular y un 77.6% de bueno, ha habido menor porcentaje de empresas con reputación “Bueno” respecto al 2015. Es decir, ha habido 4,4% menos empresas con reputación de “Bueno”.

Tabla 15
Descripción de frecuencias y porcentajes del arraigo del cliente

Arraigo 2015	Frecuencia	Porcentaje
Malo	1	2%
Regular	7	14%
Bueno	41	84%
Total	49	100%

Arraigo 2016	Frecuencia	Porcentaje
Malo	4	8%
Regular	14	29%
Bueno	31	63%
Total	49	100%

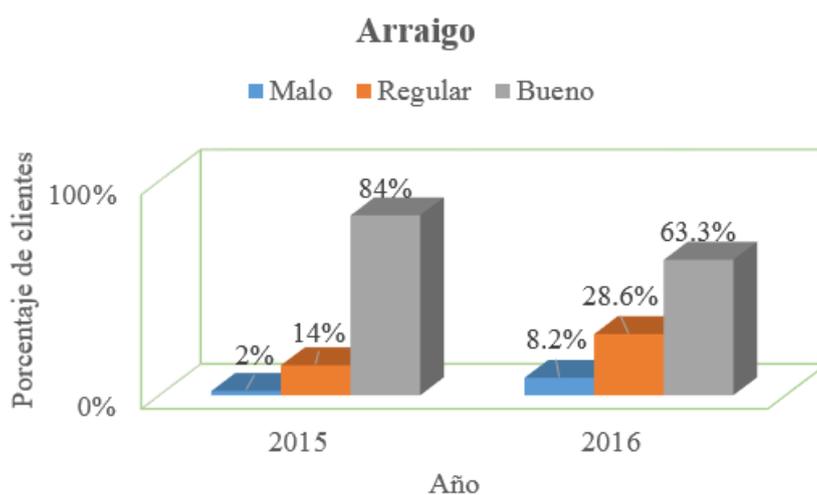


Figura 14. Descripción de frecuencias y porcentajes del arraigo del cliente

En las referencias comerciales (financieras) en el arraigo en el periodo 2015 tuvo un indicado bueno en 84%, en regular un 14% y 2% en malo. En el periodo 2016 el indicador de bueno fue de 63.3%, en regular 28.6% y el 8.2% en malo. En el periodo 2016 hubo un incremento de 21% Bueno a comparación del 2015. En general se observa que en el 2015 el indicador financiero arraigo ha sido mejor que en el 2016. En el 2015 se tuvo 84% de empresas con indicador de arraigo “Bueno” y en el 2015 solo se tuvo 63,3% de empresa con indicador de arraigo de “Bueno”.

Tabla 16
Descripción de frecuencias y porcentajes de garantías

Garantía 2015	Frecuencia	Porcentaje
No	46	94%
Si	3	6%
Total	49	100%

Garantía 2016	Frecuencia	Porcentaje
No	45	92%
Si	4	8%
Total	49	100%

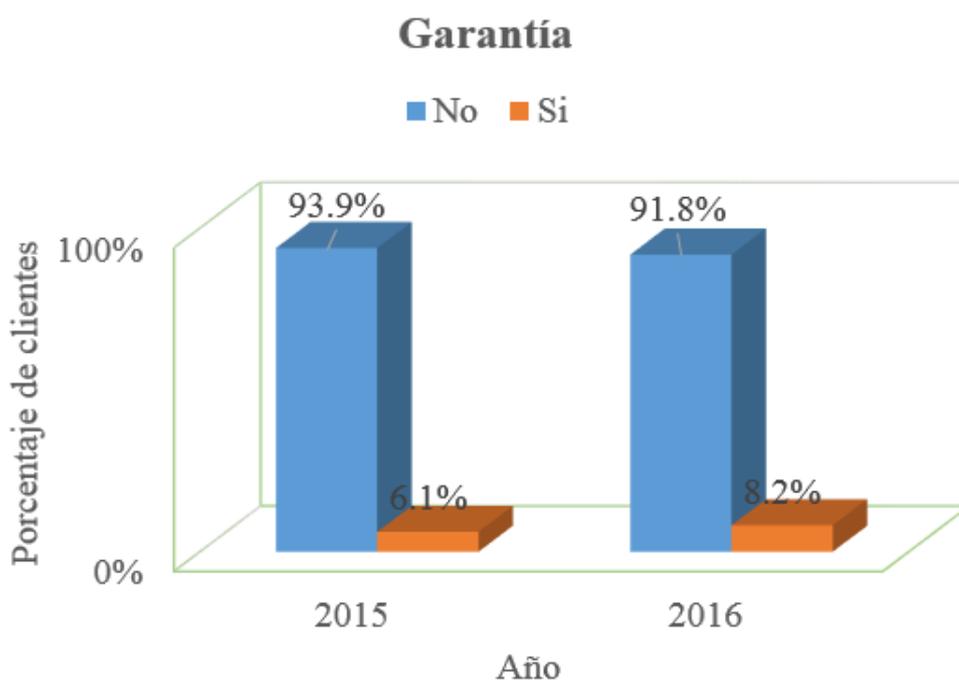


Figura 15. Descripción de frecuencias y porcentajes de garantías del cliente

En referencias comerciales (financieras) en las garantías en el periodo 2015 fue 93.9% que no tuvieron garantías y el 6.1% si tuvieron garantías. En el periodo 2016 fue el 91.8% tuvieron garantías y el 8.2% no tuvieron garantías. Se observa que el periodo 2016 los clientes de la empresa tuvieron menos garantías a comparación del periodo anterior 2015, se observa que en el 2016 se tuvo una ligera disminución de 2,1% en el no garantías respecto al 2015.

Tabla 17
Descripción de frecuencias y porcentajes de solvencia

Solvencia 2015	Frecuencia	Porcentaje
Malo	0	0%
Regular	6	12%
Bueno	43	88%
Total	49	100%

Solvencia 2016	Frecuencia	Porcentaje
Malo	1	2%
Regular	17	35%
Bueno	31	63%
Total	49	100%

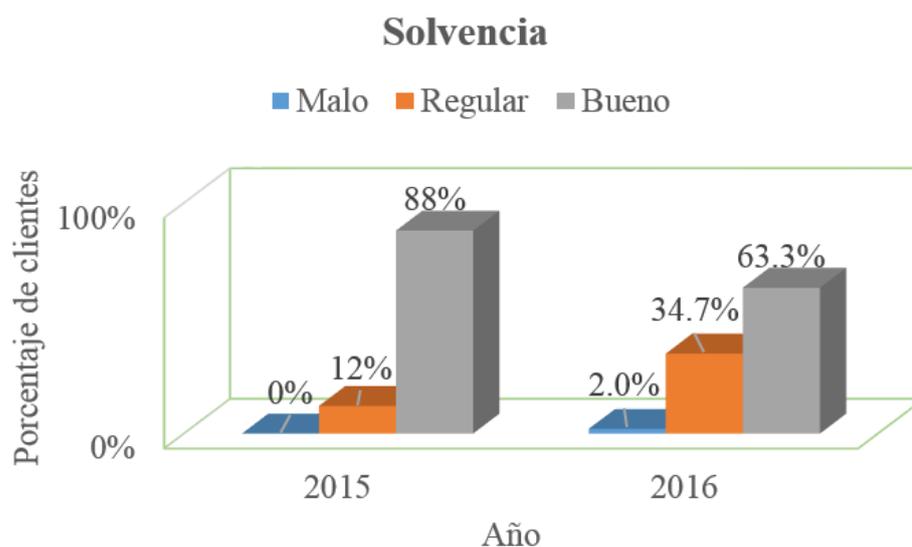


Figura 16. Descripción de frecuencias y porcentajes de solvencia

En las referencias comerciales (financieras) en la solvencia en el periodo 2015 en los indicadores tuvieron, en bueno fue de 88%, en regular el 12% y en malo 0%. En el periodo 2016 tuvo un indicador de bueno de 63.3%, en regular 34.7% y en malo 2%. Se observa que en el periodo 2015 tuvo un buen desempeño las empresas como indicador bueno; en el periodo 2016 las empresas tuvieron un comportamiento moderado en los indicadores de solvencia, solo un 2% tuvo un indicador malo.

IV. Discusión

En el trabajo de investigación titulada “La evaluación de Créditos en la empresa Lima Caucho SA en los periodos 2015 y 2016, los resultados obtenidos a través la investigación descriptiva podemos observar que el otorgamiento de crédito es considerado un factor importante en las ventas al crédito de la empresa. Considerar documentos mínimos y necesarios para poder realizar la evolución créditos.

En lo que respecta al objetivo general: Se describe que existe diferencia en ambos periodos en la evaluación de créditos de los clientes, se describe que no presentaron documentos el 12% en el periodo 2015 y el 18.4% en el periodo 2016. Los documentos que los clientes no presentaron fue de 88% en el periodo 2015 y el 81.6% en el periodo 2016. Se concluye que la presentación de documentos en el periodo del 2016 fue más considerada para el proceso de evaluación de créditos. En las referencias de crédito en el periodo 2016 los clientes no presentaron los documentos a comparación del 2016, hubo una ligera disminución. En los análisis financieros se observa que los clientes en el periodo 2016 tuvieron un indicador menor a comparación del periodo 2015. Estos resultados demuestran que en el proceso de evaluación de créditos se consideraron un mínimo de documentos, no todos los clientes presentaron una documentación completa para el otorgamiento de crédito.

Los resultados obtenidos en la investigación de Oña (2011) donde investiga el Desarrollo de un modelo de gestión de riesgo de crédito para instituciones de micro finanzas del ecuador, nos menciona que el score de crédito permitió otorgar una calificación crediticia al potencial cliente, con la cual se cuantifica el posible riesgo en el otorgamiento de la operación de crédito.

Según morales (2014), afirma en su libro de créditos y cobranzas, que el otorgamiento de crédito es la documentación del solicitante de créditos, es el análisis financiero y las referencias comerciales (financieras).

En relación al primer objetivo *sobre* la diferencia de la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima caucho SA en el periodo 2015 y 2016, se describe que en el periodo 2015 el 88% presentaron documentación sobre el

informe financiero y el 12 % no presento el informe financiero. En el periodo 2016 el 81.6% si presente documentación del informe financiero y el 18.4% no presento documentación sobre el informe financiero. En las referencias de crédito en el 2015 presentaron los documentos de referencias crédito el 74% y el 26% no presento los documentos de las referencias de crédito; en el periodo 2016 el 59.20 % si presento documentación de las referencias comerciales y el 40.8% no presento los documentos de las referencia comerciales. En la documentación de compañías de información de crédito, en el periodo 2015 se consideró el 54% y el 46% no se consideró; en el periodo 2016 se consideró el 51% y no se consideró 49%. Se concluye que en ambos periodos los clientes no presentaron todos los documentos necesarios para la evaluación de crédito.

Estos resultados son semejantes a los obtenidos en la investigación de Gomez y Lamus (2011) donde investiga análisis de la gestión del crédito y propuestas de mejoramiento en el fondo de empleados de la universidad icesi, manifiesta que se resalta como la integración con las bases de datos para la evaluación de créditos, indica que se debe tener información del cliente para realizar la evaluación.

En relación al segundo objetivo sobre describir la diferencia del análisis financiero en la empresa Lima Caucho SA en el periodo 2015 y 2016, se describe que en el periodo 2015 en la razón corriente fue de 95.7% indicador bueno y el 4.3% un indicador malo, en el periodo 2016 el 82.6% tuvo indicador bueno y el 17.4% tuvo un indicador malo; se observa que en el 2016 hubo un disminución de 13.1% de los indicador Bueno. Se encontró que el porcentaje de compañías con razón corriente "Bueno", disminuyeron en 13,1%respecto al año 2015. En la prueba en el 2015 el 65.2% tuvieron un alto indicador y el 34.8% tuvo un bajo indicador; en el periodo 2016 el 71.7% tuvo un alto indicador y el 28.3 tuvo un indicador bajo, se observa que hubo un aumento de 6.5% a comparación del 2015 en el indicador "Bajo", quiere decir que se obtuvo una mejora en los indicadores de los clientes en el periodo 2016. En la razón de endeudamiento en el periodo 2015 tuvo un alto indicador de 54%, moderado de 26% y un indicado bajo de 20%; en el periodo 2016 tuvo un indicador alto de 43%, y un indicador moderado

fue de 31% y un indicador bajo de 27%. Se concluye, que a comparación del periodo 2015 con el 2016 hubo una disminución de 11% en el indicador alto y el 5% de incremento en el indicador moderado y un 7% en el indicador bajo en el 2016. En el endeudamiento patrimonial en el periodo 2015 tuvo un alto indicador de 11%, y su indicador moderado fue de 81% y su indicador bajo de 8.5%; en el periodo 2016 tuvo un indicador alto de 21.7%, un indicador moderado de 71.7% y un indicador bajo de 6.5%. Se describe que en el endeudamiento patrimonial moderado del 2016 a comparación del periodo 2015 tuvo un incremento de 11.7%, en el indicador alto tuvo un incremento de 12% en el periodo 2016 y en el indicador Bajo hubo una disminución en el periodo 2016. En el periodo de cobro, se describe que en el periodo 2015 tuvo un indicador bajo de 16%, moderado de 12% y alto de 71%, en el periodo 2016 tuvo un indicador bajo de 6%, moderado de 12% y alto de 82%. Se observa que en el indicador bajo tuvo una disminución en el periodo 2016, en el indicador alto tuvo un aumento de 11% en el periodo 2016. En el periodo de inventario del 2015 tuvo un indicador bajo de 49%, en el moderado de 41% y en el alto de 10%; en el periodo 2016 tuvo un indicador bajo de 39%, en el moderado de 53% y en el alto de 8%; se observa que el 2016 tuvo una disminución 10% en el indicador bajo en el periodo 2016, en el moderado tuvo un incremento de 12% en el indicador moderado en el 2016 y en el indicador alto tuvo un ligera disminución de 2% en el 2016. En el periodo pago 2015 tuvo un indicador bajo de 27%, en el moderado de 59% y el alto de 14%; en el periodo de 2016 tuvo un indicador bajo de 4%, en el moderado de 63% y el alto de 33%; se observa que en el indicador bajo tuvo una disminución de 23% en el periodo 2016, en el moderado tuvo un incrementó de 4% en el 2016 y el alto un aumento de 19% en el periodo 2016. Se concluye que los clientes en ambos periodos tuvieron resultados moderados en comportamiento crediticio.

Estos resultados son semejantes a los obtenidos en la investigación de Granda (2011) quien refiere "Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas, para realizar la evaluación de créditos, se considera que los colaterales o garantías de bienes, obediendo del monto, períodos, costos de financiamiento e informes técnicos financieros para realizar la evaluación de créditos.

En relación al tercer objetivo sobre la diferencia en las referencias comerciales (financieras) en la empresa Lima caucho SA en el periodo 2015 y 2016, se describe que la reputación que tuvieron los clientes en el 2015 fue de 82% bueno y 18% regular; en el periodo 2016 fue de 77.6% bueno y 22.4% regular. En arraigo que tuvieron los clientes en el periodo 2015 fue de 84% bueno y 14% regular y 2 % bajo; en el periodo 2016 fue de 63.3% alto y 28.6% regular y 8.2% malo. Las garantías que se presentaron los clientes en el periodo 2015 fue de 93.9% no presento garantías y el 6.1 % si presento garantías; en el periodo 2016 un 91.8% no presento garantías y el 8.2% si presento garantías. En la solvencia el 88% fue bueno y 12% regular y 0% en malo; en el periodo 2016 fue de 63.3% bueno y 34.7% regular y 2% malo, Se observa que en el periodo 2015 tuvo un buen desempeño las empresas como indicador bueno; en el periodo 2016 las empresas tuvieron un comportamiento moderado en los indicadores de solvencia, solo un 2% tuvo un indicador malo. Podemos concluir que las referencias de las empresas que presentaron las referencias comerciales (financieras) tuvieron un comportamiento moderado en el indicador de solvencia.

Los resultados de la investigación de Proano (2015) donde de investiga el estudio de la gestión de riesgo de crédito para empresas no financieras y propuesta de aplicación de una metodología de análisis de riesgo de crédito para los agentes de Western Union, para la empresa DHL Express Ecuador S.A. Nos menciona que se debe sistematizar y establecer el proceso para llevar a cabo la gestión de crédito y cartera, identificando las diferentes tareas y responsables. Establecer los plazos que se concederá el crédito de acuerdo a los volúmenes de compra.

V. Conclusiones

Se logró demostrar que en la evaluación de créditos no se consideran todos los documentos necesarios para cumplir con el proceso de evaluación. Para el otorgamiento de crédito y la calificación de un crédito, se deben considerar documentos necesarios y únicos para determinar la capacidad de pago del cliente, la capacidad de endeudamiento, la reputación y solvencia del cliente. Se considera como requisitos necesarios para el otorgamiento de crédito. Deben presentar estados financieros y referencias comerciales (financieras) con estos dos únicos documentos se puede determinar de manera rápida el otorgamiento de crédito de un cliente.

Primera: Se logró concluir que la documentación del solicitante de crédito es muy importa para el inicio del proceso de evaluación de crédito, se describe que muchos clientes no presentaron la documentación completa para la evaluación de créditos. Se concluye que para cumplir con los requisitos mínimos para la aprobación de créditos se cumplir con la presentación de los estados financieros y las empresas de referencia de crédito.

Segundo: Se concluye que el cumplimiento del análisis financiero en el proceso de evaluación de créditos es fundamental en la aprobación de las líneas de crédito, se describe que los clientes que se le otorgó créditos aprobados, se le considero los indicadores moderados y en algunos caso bajos, los cliente que se consideró indicadores bajos en el análisis de estados financieros, tuvieron como respaldo el tener una buena referencia comercial (financiera) con sus proveedores para la aprobación del crédito.

Tercero: Se concluye que las referencias comerciales (financieras) es un factor importante al momento de otorgar el crédito, las empresas que presentaron la documentación de referencias comerciales (financieras) que tuvieron un buen comportamiento de pago con sus proveedores, tuvieron una solvencia moderada en sus movimientos crediticios. Las grandes empresas (corporativas) que no presentaron referencias comerciales, también tuvieron un buen comportamiento en sus pagos.

VI. Recomendaciones

Se sugiere que la empresa debe implementar políticas de créditos para mejorar los procedimientos de las evaluaciones de crédito, considerando el historial de los clientes en el comportamiento del crédito. Los encargados de las evaluaciones de crédito deben cumplir con todo el procedimiento y las políticas del área. Se debe considerar pre evaluaciones crediticias para tener un filtro de las empresas que cumplen con los requisitos necesarios. Se debe implementar políticas de créditos donde se contemplé los requisitos mínimos, documentos mínimos para la evaluación de crédito, se deben considerar las referencias comerciales (financieras) y análisis de estados financieros.

- Primero: Se sugiere que al momento de que el cliente solicite un crédito, se debe considerar que deba facilitar todos los documentos necesarios para la evaluación de créditos. Además, se debe tener una política de créditos donde ponga como requisito, que al momento de realizar el proceso de créditos, debe tener toda la documentación completa. En el caso de los clientes grandes que tengan una gran reputación, solo infocorp; se deberá poner en las políticas de créditos que no es necesario presentar toda la documentación, haciendo una excepción.
- Segundo: Se sugiere que los clientes que solicitan crédito, deben realizar una evaluación de análisis financiero, se deben considerar todos los indicadores de los análisis financieros, para que esto les permita tener una información más clara de los resultados de la capacidad del cliente y su nivel de deuda. Con toda esta información se cumplirá el proceso de análisis financiero. Es recomendable que se debe implementar las políticas crédito considerando el análisis financiero.
- Tercero: Se sugiere que se debe considerar las referencias comerciales (financieras) en el proceso de evaluación de créditos, las referencias comerciales te permiten conocer como es considerado el cliente con sus proveedores, te permite determinar el grado de compromiso del cliente al momento de asignar el crédito.

VII. Referencias

- Apaza, M. (2010). *Consultor económico financiero*. Perú, Breña: Instituto Pacifico S.A.C.
- Brachfiel, P. (2011), *Gestión del crédito y cobro*. España, Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Brachfiel, P. (2015), *Vender a crédito y cobrar sin impagados*. España, Barcelona: Profit Editorial I., S.L.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación* (4 ed.). Colombia, Bogota: PEARSON.
- Bolivar, C. (2015), *Desarrollo de un modelo de gestión de riesgos de una empresa comercializadora de productos cosméticos*. (Tesis de maestría). Universidad Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador
- Caballero A. (2013), *Medición de Riesgo de crédito*. España Madrid: Unión de Universitarias españolas.
- Chu, R. (2011). *Finanzas aplicadas, teoría y prácticas*. Perú, Lima: Editorial Prinpaper SAC.
- Carrasco, S. (2010). *Metodología de la investigación científica*. Perú, Lima: Editorial San Marcos.
- Cuadrado. C. (2014), *La cesión de créditos*. España, Madrid: Editorial Dykinson, S.L.
- Gomez, G. y Lamus, D. (2011), *Análisis de la gestión del crédito y propuestas de mejoramiento en el fondo de empleados*. (Tesis de maestría). Universidad icesi - Colombia
- Granda, B. (2011), *Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES*. (Tesis de maestría). Universidad Flasco – Ecuador.

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Morisaki, A. (2011), *Riesgo de Liquidez en el sistema Bancario Peruano el crédito*. (Tesis de maestría). Universidad del Pacifico.
- Molina, S. (2015), *el ciclo de crédito*. España, Madrid: Biblioteca Foro ECOFIN de Lid Editorial Empresarial, S.L.
- Morales J., y A. Morales (2014), *créditos y cobranzas*. México, San Juan: Grupo Editorial Patria.
- Oña, E. (2011), *Desarrollo de un modelo de gestión de riesgo de crédito para Instituciones de micro finanzas del ecuador*. (Tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador.
- Peña, C. y Amelia, A. (2015), *Crédito documentario, guía de éxito en sus gestión*. Logisnet, Marge Books.
- Proano, V. (2015). *Estudio de la gestión de riesgo de crédito para empresas no financieras y propuesta de aplicación de una metodología de análisis de riesgo de crédito para los agentes de Western Unión, para la empresa DHL Express Ecuador S.A. de la ciudad de Quito*. (Tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador.
- Rengifo, M. (2011), *El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto*. (Tesis de maestría). Universidad Agraria de la Selva – Perú.
- Ross, Westerfield y Jordan (2012), *Finanzas Corporativa*. México, Santa Fe: Mcgraw-hill, interamericana Editores, S.A.

Valderrama, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación Científica cuantitativa, cualitativa y mixta* (2ª ed.). Lima: San Marcos.

VIII. Anexos

Anexo 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA					
TÍTULO: “LA EVALUACION DE CREDITOS EN LA EMPRESA LIMA CAUCHO SA EN EL DEPARTAMENTO DE LIMA EN EL PERIODO 2015 - 2016					
PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES			
<p>PROBLEMA PRINCIPAL: ¿La evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS: ¿Cómo influye la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?</p> <p>¿Cómo influye el análisis financiero en la empresa Lima Caucho en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?</p> <p>¿Influye la referencia comercial (financiera) en la empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Describir la diferencia de la evaluación de créditos en la Empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Describir la diferencia de la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016</p> <p>Describir la diferencia del análisis financiero en la empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016</p> <p>Describir la diferencia en las referencias comerciales (financieras) en la empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.</p>	Variable 1: EVALUACION DE CREDITO			
		Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles y rangos
		Documentación del solicitante de crédito	- Solicitud de Créditos -Informe Financiero -Referencia de Crédito. - Infocorp		
		Análisis financiero	- Razón corriente - Prueba acida - Razón de endeudamiento - Endeudamiento patrimonial - Periodo promedio de cobro - Periodo promedio de pago - Periodo promedio inventario - Margen utilidad neto - Margen utilidad de activo		
	Referencias financieras (cuantitativo)	-Reputación -Arraigo - Garantía -Solvencia			

Autor: Br. Edy Fernando Queque Luque

Anexo 2. Matriz de Operacionalización

Variables	Dimensiones	Indicadores	ITEMS
<p><u>Independiente:</u> Evaluación de Créditos El crédito es un préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. La palabra crédito viene del latín creditum (sustantivación del verbo credere: creer), que significa "cosa confiada". Así, crédito, en su origen, significa confiar. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 23</p>	<p>Documentación del solicitante de crédito: El llenado que debe hacer el solicitante de crédito de una solicitud en la que se recaban diferentes datos para evaluar la información que ayudaría a formarse una opinión referente al posible cumplimiento de pago del crédito que pudiera otorgársele. La solicitud de crédito tiene, básicamente, dos funciones: reunión de la información, y documentarla información. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 114</p>	<p>Solicitud de Crédito: la reunión o compilación, además de la información de crédito estándar, las solicitudes deben recoger información de los propietarios o directores de las empresas, aquella referente a sus registros oficiales de servicios médicos, licencia de manejo, teléfono particular, numero de cedula profesional, el nombre completo de la esposa Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 115</p>	
		<p>Informe financiero: Casi todos los departamentos de crédito y cobranzas utilizan los estados financieros para determinar la solvencia de los solicitantes de crédito, que generalmente se hacen a través del análisis de razones financieras, las cuales se calculan con los estados financieros de las empresas. Las razones financieras que normalmente se usan para este análisis son: razón circulante, razón de liquidez, apalancamiento, rotación de cuentas por cobrar, rotación de inventarios. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 116</p>	
		<p>Referencia de Crédito: El primer paso es reconocer que los solicitantes de crédito escogen sus propias referencias de crédito. Y, con toda seguridad, el cliente ofrecerá referencias donde se proporcione información positiva. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 117</p>	
		<p>Compañías de información de crédito (infocop): La función primordial de un reporte de crédito es acumular y repetir información. será de gran ayuda para verificar</p>	

		<p>doblemente la información o las solicitudes, los estados financieros, las referencias de crédito, etc., como una verificación de la información proporcionada por el solicitante de crédito.</p> <p>Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 118</p>	
	<p>Análisis Financiero: Los estados financieros muestran la situación y desarrollo financiero al que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas; son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la administración en su actuación. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 123</p>	<p>Razón corriente:</p> <p>Se calcula dividiendo los activos corrientes (corto plazo) entre los pasivos corrientes. Nos indica el grado en el cual obligaciones a corto plazo pueden ser cubiertas al momento de liquidar los activos corrientes o circulantes (en un plazo mayor de a un año).</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 184</p> <p>Razón ácida o Prueba ácida:</p> <p>Esta razón se calcula deduciendo los inventarios de los activos corrientes y luego dividiendo el resultado entre los pasivos corrientes.</p> <p>Como las existencias o inventarios son los menos líquidos en los activos corrientes, se les resta. Esto se debe a que son los que con mayor probabilidad tienen pérdidas en caso que se tenga que liquidar dichos activos de un momento a otro.</p> <p>Por otro tanto, la existencia es muy importante en el análisis. Aquí también se debe tomar en cuenta que tan eficiente es la cartera de clientes, de tal forma que las cuentas por cobrar no sean difíciles de liquidar:</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 185</p> <p>Razón de Endeudamiento:</p> <p>Razón de deuda de los activos totales, generalmente conocida como ratio de endeudamiento, mide el porcentaje de fondos proporcionados por los acreedores:</p> <p>La deuda total incluye tanto a las obligaciones de corto plazo como a los pasivos de largo plazo. Cuando un proveedor</p>	

		<p>evalúa un crédito, lo primero que desea es encontrar bajos niveles de endeudamiento, en otras palabras, un ratio bajo, de tal forma que en caso de liquidarse a la empresa estos pueden cubrir sus perdida.</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 190</p>	
		<p>Ratio de deuda total del patrimonio neto:</p> <p>Nos indica que el patrimonio de los accionistas está comprometido en veces</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 190</p>	
		<p>Días Promedio de cobranza:</p> <p>Este ratio, conocido también como promedio de días de cobranza se utiliza para evaluar la efectividad de la recuperación de las cuentas por cobrar y se calcula dividiendo las ventas promedio diaria entre las cuentas por cobrar. Con ello se determina el número de días de venta que se encuentra incluido en las cuentas por cobrar. Indica los días promedio que una empresa debe esperar o recibir el efectivo desde el momento que se realizó la venta.</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 186</p>	
		<p>Razones de gestión:</p> <p>La estructura de capital comprende la combinación de deudas y capital contable que las empresas utilizan para financiar sus activos.</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 186</p>	
		<p>Ratio de deuda Rendimiento sobre los activos totales:</p> <p>Con este ratio podemos mostrar la capacidad que tuvo la gerencia de la empresa para generar beneficios a partir de los fondos que obtuvo. Esta es la tasa de rendimiento sobre los activos. Para el caso de este ratio, se sugiere utilizar la utilidad operativa neta, debido a que dicha utilidad no se considera los</p>	

		<p>gastos de intereses y el impuesto a la renta, los cuales no tienen incidencia en el uso eficiente de los recursos</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 193</p>	
		<p>Margen de utilidad sobre las ventas:</p> <p>Este ratio es un buen indicador para la gerencia de cómo se están controlando los gastos de la empresa, ya que una reducción de la utilidad neta de un periodo a otro podría estar reflejado una disminución del monto vendido o un aumento de los costos de los bienes vendidos, gastos generales, administrativos o gastos de venta. Este ratio se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas, y también nos indica la utilidad obtenida por cada sol vendido. La limitación de este indicador es que la utilidad neta puede ser manipulada a través de otros ingresos o ingresos financieros.</p> <p>Chu, M. (2011), Pag. 191</p>	
		<p>Carácter:</p> <p>Puede definirse como una suma intangible de atributos personales que se revelan indirecta más bien que directamente. Más bien lo que con frecuencia aceptamos como carácter es la reputación.</p> <p>Morales, J. (2014), Pag. 108</p>	
	<p>Referencia Comerciales (financieras) Los datos provenientes de compañías de información de crédito son una fuente de</p>	<p>Reputación: Comprende la imagen o renombre que tenga la persona o institución de cumplir con sus pagos</p> <p>Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 127</p>	

	<p>información muy valiosa por la información que proporcionan, aunque no son del todo confiables. Existen algunas recomendaciones para utilizar los informes de crédito con el fin de lograr sus dos objetivos. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 118</p>	<p>Arraigo: El tiempo que se tiene en el domicilio, en el trabajo o con un negocio Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 127</p>	
		<p>Garantía: El valor de los bienes muebles o inmuebles que aseguren o garanticen el cumplimiento de la deuda en caso de no pagarse en efectivo Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 127</p>	
		<p>Solvencia: La capacidad de pago oportuno y suficiente del deudor. Morales, A., & Morales, J. (2014), Pag. 127</p>	

Anexo 3. Base de Datos

RATIOS F				Documentación de Solicitante de Crédito										Análisis Financiero										Referencias financieras de crédito			
N° Empresa	Informe Financiero	Referencia de crédito (comerciales)	Compañías de Infomación de crédito	Razón Corriente	Prueba Acida	Razón Endudamiento	Endeudamiento Patrimonial	Periodo Promedio de cobro	Periodo Promedio Inventarios	Periodo promedio Pagos	Margen Utilidad Neto	Margen utilidad activo	Reputación	Arraigo	Garantía	Solvencia											
1	0	0	0	1	1.30	0.49	59.65%	1.26	33	46	58	5.04	10.54	10	10	0	9										
2	1	1	0	0	0.85	0.22	102.55%	4.03	8	22	59	0.58	2.58	6	6	0	9										
3	1	0	1	1	0.81	0.21	120.36%	4.12	12	25	60	1.12	3.12	5	6	0	7										
4	1	1	1	1	1.60	0.45	54.37%	1.95	35	12	46	1.86	8.29	8	5	0	9										
5	1	0	1	1	0.75	0.36	115.25%	3.89	12	25	49	0.25	3.24	6	4	0	5										
6	1	1	1	1	1.02	0.37	63.36%	2.10	16	23	36	4.52	8.52	8	4	0	5										
7	1	1	1	1	1.60	0.39	61.23%	2.13	8	25	36	4.58	9.46	8	9	0	8										
8	0	0	0	0	1.20	0.41	58.29%	1.89	14	35	35	3.25	7.32	10	10	0	10										
9	0	0	0	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	10	10	0	10											
10	1	1	1	1	1.40	0.35	69.00%	1.45	22	35	45	3.49	6.35	7	8	0	7										
11	1	1	1	1	1.25	0.30	69.36%	2.10	18	22	36	4.52	7.52	8	9	0	8										
12	0	0	0	0	1.45	0.42	47.12%	2.14	9	32	35	4.33	8.36	8	10	0	10										
13	1	1	1	1	1.20	0.45	49.54%	2.15	15	28	48	3.25	8.53	9	10	0	9										
14	0	1	1	1	1.51	0.34	69.12%	1.58	7	22	35	2.39	6.25	7	10	1	9										
15	0	0	0	0	1.30	0.39	54.29%	2.14	32	10	38	5.26	1.00	10	10	0	10										
16	1	1	1	1	1.15	0.90	57.29%	2.05	19	25	37	4.36	7.56	9	9	0	9										
17	1	1	0	1	1.30	0.41	68.59%	1.89	7	24	41	3.25	8.21	7	8	0	6										
18	1	1	1	1	1.39	0.43	59.12%	1.25	5	26	34	3.15	6.23	9	10	0	9										
19	1	1	1	1	1.40	0.51	78.12%	1.62	3	24	32	3.25	7.35	8	9	0	8										
20	1	1	1	1	1.51	0.34	69.12%	1.58	7	22	35	2.39	6.25	8	3	0	8										
21	1	1	0	0	0.97	0.29	129.21%	4.79	6	28	48	3.56	7.25	6	7	0	4										
22	0	0	0	0	1.29	0.52	63.85%	2.04	12	19	33	2.25	5.99	9	9	0	7										
23	1	1	0	0	1.24	0.57	68.26%	2.10	8	27	36	2.79	6.41	7	8	0	6										
24	1	1	1	1	1.19	0.61	79.21%	2.14	13	15	31	3.25	6.89	9	9	0	7										
25	1	0	1	1	0.65	0.26	118.21%	3.79	6	22	58	3.56	7.25	6	5	0	5										
26	1	1	0	0	1.29	0.41	71.24%	2.01	28	21	45	3.59	8.89	7	6	0	6										
27	1	1	0	No informo	No informo	no informo	no informo	no informo	no informo	no informo	no informo	no informo	10	10	0	10											
28	1	1	0	0	1.19	0.34	68.21%	2.13	5	15	32	2.36	6.89	7	6	0	6										
29	1	1	0	0	1.29	0.33	69.12%	2.13	22	13	37	3.62	7.82	8	8	0	7										
30	1	1	0	0	0.95	0.26	118.21%	3.79	6	22	58	3.56	7.25	6	9	0	6										
31	1	0	1	1	1.17	0.51	90.24%	1.89	15	21	35	2.99	6.53	6	6	0	6										
32	0	0	0	1	1.29	0.58	89.54%	1.63	10	15	31	3.11	7.56	5	7	0	5										
33	1	0	0	0	1.19	0.46	26.49%	2.32	4	14	28	3.47	5.89	8	6	0	6										
34	1	0	0	0	1.52	0.43	84.36%	2.15	10	15	29	3.28	6.84	7	9	0	7										
35	1	0	0	0	1.49	0.55	25.42%	1.52	13	18	32	3.85	7.62	7	8	0	7										
36	1	1	1	1	1.39	0.49	69.12%	1.86	9	26	39	3.29	8.68	8	6	1	9										
37	1	1	0	0	1.29	0.52	51.69%	1.55	8	16	35	2.85	7.14	7	7	0	8										
38	1	1	0	0	0.85	0.22	102.55%	4.03	8	22	59	0.58	2.58	8	4	0	5										
39	1	1	0	0	1.29	0.43	55.13%	2.09	6	15	32	2.46	8.78	5	6	0	6										
40	1	0	1	1	1.85	0.55	71.00%	1.82	8	13	36	2.47	7.59	7	5	0	6										
41	1	0	1	1	1.25	0.54	24.89%	1.78	9	14	37	3.48	7.89	7	6	0	7										
42	1	0	1	1	1.63	0.55	35.14%	2.15	13	16	45	3.22	8.69	6	5	0	5										
43	1	0	0	0	1.32	0.42	89.56%	1.99	12	19	34	4.12	8.13	6	5	0	5										
44	1	1	1	1	1.25	0.44	45.96%	1.89	5	24	39	3.85	7.28	8	8	1	9										
45	0	0	0	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	10	10	0	10											
46	1	1	0	0	1.10	0.32	71.14%	2.31	8	22	39	2.14	5.89	9	9	0	9										
47	1	1	0	0	1.39	0.51	63.89%	2.14	6	26	36	3.21	6.54	8	8	0	8										
48	1	1	0	0	1.25	0.44	45.96%	1.89	5	24	39	3.85	7.28	9	8	0	8										
49	1	0	1	1	0.88	0.32	139.45%	5.02	6	22	61	3.89	7.25	7	9	1	5										

N° Empresas	Documentación de Solicitante de Crédito			Análisis financiero									Referencias financieras de crédito			
	Informe Financiero	Referencia de Crédito (comerciales)	Compañías de Información de crédito	Razón Corriente	Prueba Ácida	Razón Endudamiento	Endudamiento Patrimonial	Periodo Promedio de cobro	Periodo promedio Inventarios	Periodo promedio Pagos	Margen Utilidad Neto	Margen utilidad activo	Reputación	Arraigo	Garantía	Solvencia
1	1	1	0	1.40	0.34	69.21%	1.58	22	33	59	1.30	7.54	10	10	0	9
2	1	1	1	1.39	0.53	62.89%	2.13	6	26	36	3.21	6.54	6	6	0	9
3	1	0	1	1.50	0.37	69.00%	1.43	22	35	45	3.49	6.35	8	7	0	8
4	1	1	1	1.80	0.43	68.31%	1.78	15	45	49	2.45	11.36	8	8	0	9
5	1	0	1	1.25	0.41	45.96%	1.86	5	24	39	3.85	7.28	10	9	0	10
6	1	1	1	1.25	0.52	68.49%	2.13	8	35	38	3.21	6.58	8	7	0	7
7	1	1	1	1.24	0.31	58.32%	1.57	37	40	43	369.00	5.28	8	9	0	8
8	1	1	0	1.40	0.32	69.00%	1.43	22	35	45	3.49	6.35	9	8	0	8
9	1	1	0	1.60	0.38	61.23%	2.14	8	25	36	4.58	9.46	8	7	0	8
10	1	1	1	1.32	0.41	89.56%	1.97	12	19	34	4.12	8.13	9	8	0	7
11	1	0	1	1.30	0.26	54.29%	2.15	32	10	38	5.26	1.00	8	9	0	8
12	1	1	0	1.15	0.37	56.29%	2.06	19	25	37	4.36	7.56	8	7	0	7
13	1	1	1	1.60	0.43	54.37%	1.93	35	12	46	1.86	8.29	9	8	0	8
14	0	1	1	1.30	0.42	68.59%	1.84	7	24	41	3.25	8.21	8	8	1	9
15	1	1	0	1.52	0.41	84.36%	2.16	10	15	29	3.28	6.84	8	9	0	8
16	1	1	1	1.41	0.47	73.12%	2.13	4	16	30	3.59	5.36	9	9	0	9
17	1	1	0	1.25	0.52	24.89%	1.68	9	14	37	3.48	7.89	7	8	0	8
18	1	1	1	1.51	0.37	68.12%	1.48	7	22	35	2.39	6.25	9	9	0	9
19	1	1	1	1.24	0.34	63.85%	2.12	8	24	33	3.25	5.99	9	9	0	9
20	1	1	0	1.36	0.62	24.83%	1.78	12	17	47	3.48	7.89	6	7	0	8
21	1	1	1	1.19	0.32	68.21%	2.13	5	15	32	2.36	6.89	9	9	0	7
22	1	1	0	1.39	0.41	59.12%	1.35	5	26	34	3.15	6.23	7	8	0	6
23	0	0	1	No informo	No informo	no informo	no informo	no informo	no informo	no informo	no informo	no informo	10	10	0	10
24	1	0	1	1.17	0.58	89.24%	1.89	15	21	35	2.99	6.53	6	5	0	5
25	1	1	1	1.24	0.56	68.26%	2.10	8	27	36	2.79	6.41	7	8	0	8
26	1	1	1	1.29	0.57	89.54%	1.63	10	15	31	3.11	7.56	9	8	0	8
27	1	1	1	1.29	0.54	49.69%	1.55	8	16	35	2.85	7.14	7	9	0	8
28	1	1	0	0.95	0.23	89.55%	4.13	9	22	59	1.58	2.58	8	8	0	7
29	1	1	0	1.85	0.59	71.00%	1.81	8	13	36	2.47	7.59	8	9	0	8
30	1	1	1	0.95	0.37	119.45%	6.12	7	32	61	3.89	7.25	6	6	1	7
31	1	1	1	1.63	0.51	25.14%	2.17	13	16	45	3.22	8.69	5	7	0	5
32	1	1	0	1.39	0.47	69.12%	1.86	9	26	39	3.29	8.68	8	6	0	6
33	1	1	0	1.19	0.63	79.21%	2.24	13	15	31	3.25	6.89	7	9	0	7
34	1	1	0	1.49	0.53	25.42%	1.56	13	18	32	3.85	7.62	7	8	0	7
35	0	0	0	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	9	9	0	9
36	1	1	0	1.10	0.38	71.14%	2.34	8	22	39	2.14	5.89	8	8	0	8
37	1	1	0	1.29	0.45	55.13%	2.10	6	15	32	2.46	8.78	6	4	0	5
38	1	1	0	1.19	0.43	25.49%	2.34	4	14	28	3.47	5.89	5	6	0	6
39	1	0	1	1.39	0.44	69.12%	1.76	9	26	39	3.29	8.68	7	7	0	9
40	1	0	1	1.19	0.43	25.49%	2.34	4	14	28	3.47	5.89	7	6	0	7
41	1	0	1	1.19	0.53	78.21%	2.24	13	15	31	3.35	6.89	6	7	0	7
42	1	0	0	1.39	0.49	69.12%	1.76	9	26	39	3.29	8.68	6	6	0	8
43	1	1	1	1.27	0.35	55.13%	2.20	6	16	32	2.46	8.78	8	8	1	9
44	0	0	1	1.10	0.32	71.14%	2.31	8	22	39	2.14	5.89	7	8	0	7
45	1	1	0	1.49	0.55	25.42%	1.52	13	18	32	3.85	7.62	9	9	0	9
46	1	1	0	1.29	0.58	89.54%	1.63	10	15	31	3.11	7.56	8	8	0	8
47	1	1	0	1.51	0.34	68.12%	1.58	7	22	35	2.39	6.25	9	8	0	8
48	0	0	0	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	No informo	10	10	0	10
49	1	1	1	1.29	0.58	89.54%	1.63	10	15	31	3.11	7.56	8	8	0	8

Anexo 4. Permiso para aplicar cuestionario

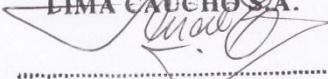
 

AUTORIZACION

Por medio de la presente brindo acceso a la información al Sr. Edy Fernando Queque Luque.

De nuestros clientes que tienen líneas de crédito de los años 2015 -2016 de nuestra empresa LIMA CAUCHO SA, para la elaboración de sus Tesis.

Lima, 15 de Enero del 2017

LIMA CAUCHO S.A.

.....
JORGE CONDE TORRES
JEFE DE CREDITOS Y COBRANZAS

Carretera Central Km.1 N° 349 - Zona Industrial de Santa Anita - Telf.: 317-0500 fax 362-4069 - Casilla Postal: 1614 Lima 1 Perú
Partida Electrónica N°03024577 del Libro de Sociedades del Registro de Personas Jurídicas
pedidos@limacaucho.com.pe - www.limacaucho.com.pe

Anexo 5. Artículo científico

La evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 – 2016

Edy Fernando Queque Luque

Universidad César vallejo

edy_sistema@hotmail.com

RESUMEN

Esta investigación busca demostrar la evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 – 2016. El tipo de investigación es básica descriptiva. El estudio se desarrolló bajo un diseño no experimental transversal con enfoque cuantitativo, la muestra es censal es aquella porción que representa toda la población en ambos periodos del 2015 y 2016. La técnica utilizada fue de análisis documental, se contrasto las 4 hipótesis específicas planteadas. La investigación llego a demostrar que el otorgamiento de crédito es muy importante para vender, se debe considerar los procesos para la evaluación de un crédito, la capacidad de pago, la capacidad de endeudamiento, la reputación y solvencia.

Palabras Claves: *Evaluación de créditos.*

ABSTRACT

This research seeks to demonstrate the evaluation of credits in the company Lima Rubber SA in the Department of Lima in the period 2015 – 2016. The type of research is basic descriptive. The study was developed under a non-experimental transversal design with quantitative focus, the sample is census is that portion that represents the entire population in both periods of 2015 and 2016. The technique used was of documentary analysis, was contrasted the 4 specific scenarios posed. The research came to show that credit granting is very important to sell, you should consider the processes for evaluating a credit, the ability to pay, the capacity of debt, reputation and solvency.

Keywords: *credit evaluation.*

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente artículo es demostrar **La evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el periodo 2015 – 2016.**

La investigación profundizo conocimientos teóricos, conceptos, sobre la evaluación de créditos. Se revisó estudios de diversos autores relacionados con las variables tanto nacionales como internacionales. Pretende servir como orientación para futuras investigaciones y fuente de consulta para otros investigadores, tiene como fin contribuir como una posible alternativa de solución para la evaluación de créditos en las empresas.

El tipo de estudio usado en la investigación es, no experimental transversal, la muestra es censal es aquella porción que representa toda la población en los periodos 2015 y 2016 de la empresa Lima Caucho SA; los resultados obtenidos nos permitió demostrar los requisitos fundamentales en el otorgamiento de crédito que sirve para una propuesta de evaluación de créditos para los cliente que desean un crédito.

Se ha observado que en la empresa Lima Caucho SA otorga créditos en algunos casos con

documentos incompletos en los procesos de evaluación de créditos. Las políticas de créditos indican los procedimientos en el otorgamiento de crédito; esto limita la atención de las solicitudes de crédito de algunos clientes.

Después de analizar la situación nos planteamos los siguientes problemas específicos:

Problema específico 1: ¿Cómo es la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

Problema específico 2: ¿Cómo es el análisis financiero de solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

Problema específico 3: ¿Cómo son las referencias comerciales (financieras) en la empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016?

La investigación alcanzo los siguientes objetivos:

Objetivo específico 1: Describir la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el

Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016

Objetivo específico 2: Describir el análisis financiero del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

METODOLOGIA

a) Diseño

En la investigación se utilizó un diseño no experimental – transversal, se observó y se analizó los datos obtenidos relacionados con las variables de La evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 – 2016. Además es transversal porque se recolecto los datos una sola vez y se tomó considero como un todo.

b) Población, muestra y muestreo

La población de estudio está conformada por todos los documentos de créditos del periodo 2015 y 2016 de la empresa Lima Caucho SA.

Como población y muestra se consideró 49 documentos de crédito, Para la investigación se tomara toda la muestra y esta se denomina muestreo censal, López (1998), opina que “la

Objetivo específico 3: Describir las referencias comerciales (financieras) en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

muestra es censal es aquella porción que representa toda la población”.

c) Técnica

La técnica emplea consistió en la revisión bibliográfica, metodologías, investigación y libros relacionados con el estudio de investigación, se empleó la muestra censal que es toda la población.

d) Consideraciones éticas

La presente investigación busca probar y entender el otorgamiento de créditos.

RESULTADOS

Para la presente investigación se consideró la documentación de créditos de la empresa Lima Caucho SA En el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

Se realizó una descripción de los documentos de créditos, se mostró una descripción porcentual de los documentos de crédito.

Descripción de los resultados de la presentación de documentación del informe financiero

Objetivo 1

Describir la documentación del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

Tabla 2

Descripción de presentación de documentos para el informe financiero.

Informe Financiero 2015	Frecuencia	Porcentaje
No presentó documentación	6	12%
Si presentó documentación	44	88%
Total	50	100%

Informe Financiero 2016	Frecuencia	Porcentaje
No presentó documentación	9	18%
Si presentó documentación	40	82%
Total	49	100%

Se observa en el periodo 2015 que los documentos presentados fue de 88% y el 12% no presentaron documentos; en el periodo 2016 los documentos presentados fue de 81.6% y los no

presentados fue de 18.4%. Se concluye que hubo una variación de 6.4 puntos porcentuales de los clientes que no presentaron los documentos de informe de financiero. Véase tabla 1 y Figura 1.

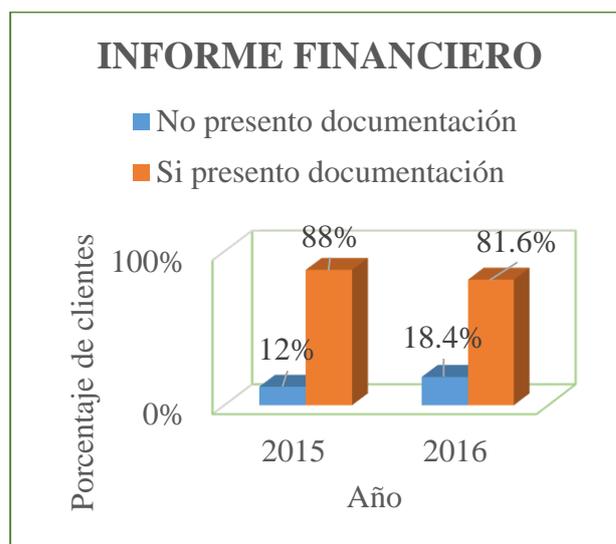


Figura 1: Descripción porcentual de la presentación de documentos del Informe financiero.

Descripción de los resultados de la dimensión de análisis financiero de la variable: Evaluación de crédito

Objetivo 2

Describir el análisis financiero del solicitante de crédito en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016

Tabla 5

Descripción de frecuencias y porcentajes de la razón corriente

Razón Corriente 2015	Frecuencia	Porcentaje
Malo	2	4%
Bueno	44	96%
Total	46	100%

Razón Corriente 2016	Frecuencia	Porcentaje
Malo	8	17%
Bueno	38	83%
Total	46	100%

Se encontró que el porcentaje de compañías con razón corriente “Bueno”, disminuyeron en 13,1% respecto al año 2015.

En el periodo 2015 y 2016, en el estudio describe que en el periodo 2015 en la razón corriente el 95.7% indicador bueno y el 4.3% un indicador malo, en el periodo 2016 el 82.6% tuvo indicador bueno y el 17.4% tuvo un indicador malo; se observa que en el 2016 hubo una disminución de 13.1% de los indicadores bueno.

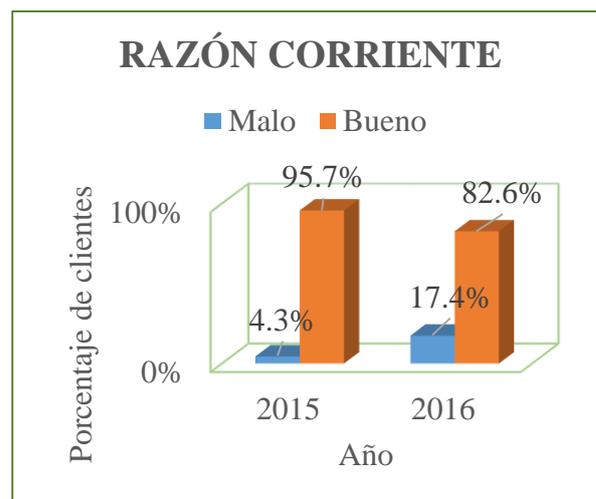


Figura4: Descripción porcentual de los resultados de la razón corriente

Descripción de los resultados de la dimensión de referencias financieras de la variable: Evaluación de crédito

Objetivo 3

Describir las referencias comerciales (financieras) en la empresa Lima Caucho SA en el Departamento de Lima en el periodo 2015 y 2016.

Tabla 14

Descripción de frecuencias y porcentajes de la reputación del cliente

Reputación 2015	Frecuencia	Porcentaje
Regular	8	18%
Bueno	41	82%
Total	49	100%

Reputación 2016	Frecuencia	Porcentaje
Regular	11	22%
Bueno	38	78%
Total	49	100%

En las referencias comerciales (financieras) en la reputación en el periodo 2015 fue un indicador regular el 18% y bueno el 82%. En el periodo 2016 la reputación tuvo un indicador de 22.4% en regular y un 77.6% de bueno, ha habido menor porcentaje de empresas con reputación "Bueno" respecto al 2015. Es decir, ha habido 4,4% menos empresas con reputación de "Bueno".

Tabla 13: Descripción de frecuencias y porcentajes de la reputación

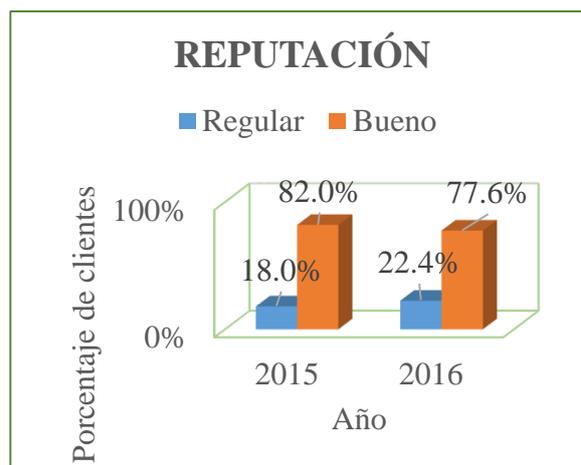


Figura 13. Descripción de frecuencias y porcentajes de la reputación.

CONCLUSIONES

A través de la investigación realizada respecto a la evaluación de créditos en la empresa Lima Caucho SA en el departamento de Lima en el periodo 2015 – 2016, se concluye:

Primera: Se logró demostrar que la evaluación de créditos en ambos periodos hubo una variación en el año 2015 y 2016; se observó que las evaluaciones de créditos no alcanzaron cumplir con los documentos completos en el periodo 2016, Se otorgó créditos a lo cliente con documentos incompletos a comparación del periodo 2015. Se concluye que la calificación de los créditos para que los clientes se les aprueben el crédito deben cumplir requisitos mínimos y necesarios para la calificación de un crédito.

Segunda: Se logró demostrar que la documentación del solicitante de

crédito es muy importa para el inicio del proceso de evaluación de crédito, se describe que algunos clientes no presentaron la documentación completa para la evaluación de créditos. Se concluye que para cumplir con los requisitos mínimos para la aprobación de créditos se debe cumplir con la presentación de los estados financieros y las empresas de referencia de crédito.

Tercera: Se logró demostrar que el análisis financiero para los créditos es fundamental en la evaluación de créditos, se describe que los clientes que se otorgó créditos se les considero un indicadores moderado y en algunos caso bajo, Los cliente que se consideró indicadores bajos en los estados financieros; se apoya con otros indicadores, como la referencias de empresas de crédito.

REFERENCIAS

Apaza, M. (2010). *Consultor económico financiero*. Perú, Breña: Instituto Pacifico S.A.C.

Brachfiel, P. (2011), *Gestión del crédito y cobro*. España, Barcelona: Bresca Editorial, S.L.

Brachfiel, P. (2015), *Vender a crédito y cobrar sin impagados*. España, Barcelona: Profit Editorial I., S.L.

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación* (4 ed.). Colombia, Bogotá: PEARSON.

Bolívar, C. (2015), *Desarrollo de un modelo de gestión de riesgos de una empresa comercializadora de productos cosméticos*. (Tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador

Caballero A. (2013), *Medición de Riesgo de crédito*. España Madrid: Unión de Universitarias españolas.

Chu, R. (2011). *Finanzas aplicadas, teoría y prácticas*. Perú, Lima: Editorial

Prinpaper SAC.

Carrasco, S. (2010). *Metodología de la investigación científica*. Perú, Lima: Editorial San Marcos.

Cuadrado. C. (2014), *La cesión de créditos*. España, Madrid: Editorial Dykinson, S.L.

Gomez, G. y Lamus, D. (2011), *Análisis de la gestión del crédito y propuestas de mejoramiento en el fondo de empleados*. (Tesis de maestría). Universidad icesi - Colombia

Granda, B. (2011), *Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES*. (Tesis de maestría). Universidad Flasco – Ecuador.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.

Morisaki, A. (2011), *Riesgo de Liquidez en el sistema Bancario Peruano el crédito*. (Tesis de maestría). Universidad del Pacífico.

Molina, S. (2015), *el ciclo de crédito*. España, Madrid: Biblioteca Foro ECOFIN de Lid Editorial Empresarial, S.L.

Morales J., y A. Morales (2014), *créditos y cobranzas*. México, San Juan: Grupo Editorial Patria.

Oña, E. (2011), *Desarrollo de un modelo de gestión de riesgo de crédito para Instituciones de micro finanzas del ecuador*. (Tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador.

Proano, V. (2015). *Estudio de la gestión de riesgo de crédito para empresas no financieras y propuesta de aplicación de una metodología de análisis de riesgo de crédito para los agentes de Western Unión, para la empresa DHL Express Ecuador S.A. de la ciudad de Quito*. (Tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador.

Rengifo, M. (2011), *El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto*. (Tesis de maestría). Universidad Agraria de la Selva – Perú.

Ross, Westerfield y Jordan (2012), *Finanzas Corporativa*. México, Santa Fe: Mcgraw-hill, interamericana Editores, S.A.

Valderrama, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación Científica cuantitativa, cualitativa y mixta* (2ª ed.). Lima: San Marcos.